М.А. Сажина,
Г.Г. Чибриков

Экономическая теория

УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ

2-е издание

НОРМА

М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков

Экономическая теория

Допущено
Министерством образования и науки Российской Федерации
в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся
по финансово-экономическим специальностям

2-е издание,
переработанное и дополненное

Издательство НОРМА
Москва, 2009

33(07)
УДК 33(075.8)
ББК 65.5я73
С14 7

Авторы учебника:

Муза Аркадьевна Сажина, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории факультета государственного управления Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, заслуженный работник высшей школы РФ, заслуженный профессор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова — введение, гл. 1—5, 7, 9, 11, 13—15, 17—22, § 2 гл. 23;

Георгий Георгиевич Чибриков, доктор экономических наук, профессор, заслуженный профессор Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова — гл. 6, 8, 10, 12, 16, § 1, 3—5 гл. 23, гл. 24—27.

Рецензенты:

Б. А. Денисов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Государственного университета управления;

кафедра экономической теории Российского государственного университета нефти и газа им. И. М. Губкина, заведующий кафедрой доктор экономических наук, профессор **А. К. Шуркалин**.

Сажина М. А.

С14 Экономическая теория : учебник / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Норма, 2009. — 672 с. : ил.

ISBN 978-5-468-00026-7 (в пер.)

В учебнике, написанном преподавателями МГУ им. М. В. Ломоносова, раскрываются основные закономерности современной смешанной рыночной экономики, механизм ее функционирования. Большое внимание уделено становлению рыночных отношений в России. Рассматриваются теории государственного регулирования рыночных отношений, роль государства в механизме функционирования рыночной экономики.

Для студентов и преподавателей высших учебных заведений.

УДК 33(075.8)
ББК 65.5я73

© Сажина М. А., Чибриков Г. Г., 1998
© Сажина М. А., Чибриков Г. Г., 2005, с изменениями
© ООО «Издательство НОРМА», 2005

ISBN 978-5-468-00026-7

Предисловие

Среди многих отечественных учебников по экономической теории учебник, написанный профессорами Московского государственного университета М. А. Сажиной и Г. Г. Чибриковым, заслуживает особого внимания. Его достоинством является изложение экономической теории с использованием достижений мировой науки, ее различных школ и направлений. Авторы учебника не стремятся копировать зарубежные курсы Economics, а освещают узловые моменты экономической теории с учетом уже накопленного опыта становления рыночной экономики России. Более того, перед нами один из наиболее удачных вариантов адресных учебников. Он предназначен для вузов и факультетов неэкономических специальностей, где экономическая подготовка студентов имеет определенную специфику. Не случайно учебник нашел широкое применение в учебной работе со студентами, включен в список рекомендуемой литературы, пользуется популярностью у преподавателей и студентов вузов страны, а тиражи его первого издания успешно разошлись.

Поэтому второе, переработанное и дополненное издание учебника «Экономическая теория» своевременно и необходимо.

Современная экономическая теория существенно изменила содержание курса. Он освободился от классового подхода и сконцентрировался на изучении человеческого поведения и человеческих институтов, проблем достижения экономической устойчивости и повышения эффективности использования ограниченных ресурсов. Экономическая наука в известной мере интегрировала психологию экономического человека, право, экономическую политику. Эти изменения нашли свое отражение в предлагаемом учебнике.

Авторы не ставили своей задачей отвергать какое-то направление экономической теории. В некоторых областях различные парадигмы, предлагая альтернативные объяснения, частично совпадают. В других случаях они фокусируются на различных аспектах экономической действительности и могут рассматриваться как дополняющие друг друга. Знаменитый английский

экономист Дж. Робинсон полагала, что каждому необходимо изучить полярные парадигмы экономической науки, чтобы знать, как избежать обмана со стороны экономистов.

На рубеже XX—XXI вв. произошли значительные изменения в мировой экономике, в экономическом развитии России. В развитых странах сформировалась «новая экономика» — порождение информационной революции. Усилились процессы глобализации, обострились национальные и международные проблемы. Россия вышла из трансформационного кризиса, но перед ней встали задачи структурной перестройки и роста темпов развития экономики.

Предлагаемый читателю учебник содержит анализ новейших тенденций развития современной мировой экономики и экономического развития России. Авторы сверяют теоретические положения с реальными экономическими процессами. Они показывают, почему практика нередко приходит в противоречие с теорией.

Надеюсь, что учебник «Экономическая теория» М. А. Сажиной и Г. Г. Чибрикова будет с интересом встречен читателями.

Д. С. Львов,
заместитель академика-секретаря
Отделения общественных наук РАН,
советник Президиума РАН,
академик РАН

Введение

Сегодня потребность в экономических знаниях весьма велика на всех уровнях — от государства до различных рыночных институтов, от законодательных до исполнительных органов управления, от специалистов до учащихся. В силу обстоятельств все мы становимся немножко экономистами, ибо, как остроумно заметил Бернард Шоу, экономика — это умение пользоваться жизнью наилучшим образом.

Экономическая теория, построенная на фактах реальной действительности, помогает понять всю сложность происходящих в мире процессов, ориентироваться в историческом движении.

Экономические знания являются обязательной составляющей гуманитарного образования и профессиональной подготовки студентов. Главная задача экономического образования студентов состоит в формировании современного типа экономического мышления и поведения на основе выработки представлений о структуре и функциях основных звеньев рыночной экономики, о логике и эффективности главных экономических процессов, о принципах принятия оптимальных экономических решений, на правовых и этических основах функционирования и взаимодействия субъектов экономики. Экономические знания — обязательное условие воспитания студентов как граждан с активной жизненной позицией. И чем глубже экономические знания, тем выше рейтинг специалиста любого профиля.

Читателю предлагается второе, переработанное и дополненное издание учебника по экономической теории[1]. Он написан на базе курсов лекций, прочитанных в МГУ им. М. В. Ломоносова студентам естественных и гуманитарных факультетов. Курс экономической теории строится по программе, одобренной Министерством образования России. Программа экономической подготовки отечественных специалистов соответствует требованиям, которые предъявляются к аналогичным программам в других

---

[1] См.: *Сажина М. А., Чибриков Г. Г.* Экономическая теория: Учебник для вузов. М.: Норма—Инфра-М, 1998.

странах. Курс экономической теории использует достижения мировой экономической науки, ее современных школ и направлений. В учебнике общетеоретические аспекты изучения экономических проблем дополняются их функциональным анализом с помощью графиков. Это обеспечивает научное понимание существа экономических явлений и законов, позволяет критически осмыслить экономическую практику, выявить принципы рационального хозяйствования, научно обосновать экономическую политику государства.

В то же время структура курса экономической теории учитывает реалии российской экономической жизни, носящей переходный характер. В России пусть с большими трудностями, но формируются рыночные отношения, страна входит в русло мировой цивилизации. В этой связи круг охватываемых курсом проблем исходит из потребностей экономической реформы при реалистическом учете особенностей экономического менталитета студентов, нуждающихся в лучших способах реализации своих сил и профессиональных знаний. Курс экономической теории рассчитан на общеобразовательную первоначальную экономическую подготовку студентов. Позволяя ориентироваться в основных проблемах рыночной экономики, в то же время он дает возможность студентам продолжить специализированное обучение.

Изучение курса экономической теории строится в определенной логической последовательности. Все темы курса можно разделить условно на пять частей. Первая из них включает вопросы, посвященные предмету и методу экономической науки, становлению и развитию экономической теории, основных направлений современной мировой экономической мысли. Вторая часть включает вопросы, раскрывающие общие основы рыночной экономики, механизм функционирования рынка. Третья часть связана с характеристикой экономических процессов на микроуровне. Четвертая часть посвящена экономическим проблемам на макроуровне, национальному хозяйству в целом, содержанию экономической политики государства. Пятая часть охватывает вопросы, характеризующие мировое хозяйство, экономические закономерности его развития.

На рубеже XX и XXI столетий произошли большие изменения в мире, в отдельных странах, в России. Процессы глобализации, в которые вовлечены страны мира, обострение социальных, экологических, национальных и международных проблем

накладывают отпечаток на внутренние и внешние условия развития отдельных стран, меняют политику государств, усиливая ее социальную направленность и национальную защищенность.

Во втором издании учебника уточнена логика изложения материала, обновлены фактические и статистические данные. В него включены новые главы, посвященные проблемам глобализации, современной денежной системы, социального рыночного хозяйства. В нем шире и разнообразнее представлен материал по формированию рыночных отношений в современной России. Актуальные для сегодняшней России проблемы выделены в специальные главы, посвященные бюджетной, налоговой и социальной политике государства.

Для активизации самостоятельной работы студентов, их творческого отношения к предмету каждую главу учебника завершают контрольные вопросы, а в конце учебника приведен список рекомендуемой учебной литературы.

Авторы сознают, что настоящий учебник полностью не исчерпывает содержания всех поставленных проблем. Ограниченность объема работы не позволила в равной степени осветить все разделы курса. Неоднозначность и быстрота происходящих в России изменений затруднили раскрытие многих актуальных проблем отечественной экономики.

И тем не менее авторы надеются, что знакомство с их работой принесет заинтересованному читателю определенную пользу. Как мудро сказал М. В. Ломоносов, формулируя всеобщий естественный закон, «...сколько чего у одного тела отнимется, столько присовокупится к другому... где убудет несколько материи, то умножится в другом месте».

Удачи Вам, читатель!

Глава 1
ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

§ 1. Экономическая наука и общество

Процесс постижения научной тайны экономики имеет одну удивительную особенность. То, над чем столетиями билась человеческая мысль, что познавалось с великим трудом, со временем стало азбучной истиной. Сегодня очевидно, что глубинным двигателем истории человечества является производство материальных благ. Общество может существовать и развиваться лишь благодаря непрерывному возобновлению и повторению производственных процессов. Поэтому **экономика есть фундамент всякого общества**. Человечество всегда жило экономикой, и лишь на этой основе могли существовать политика, религия, наука, искусство.

В настоящее время, как никогда, экономика властно вторгается в жизнь каждого человека, и люди стремятся больше знать о ней.

Что такое экономика? Термин «экономия» и производный от него «экономика» происходят от слияния греческих слов «ойкос» — дом, хозяйство и «номос» — правило, закон. Значит, **экономика — это управление хозяйством, правила ведения хозяйства. А экономическая наука — это наука о законах развития хозяйства.**

Является ли экономическая наука практической дисциплиной или представляет собой преимущественно академический предмет? На первую часть вопроса убедительный ответ дал английский экономист Джон Мейнард Кейнс: «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. Люди-практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого»[1].

---

[1] *Кейнс Дж. М.* Избранные произведения. Пер. с англ. М., 1993. С. 518.

Действительно, в поле зрения экономической науки такие проблемы, которые касаются всех без исключения: когда и какие виды работ надо выполнять, как их оплачивать, сколько товаров можно купить на определенную денежную единицу и т. д. Экономическая наука рассматривает и проблемы политического характера, решение которых также затрагивает интересы человека: будет ли государство платить безработным, помогать неработающим женщинам, нужно ли голосовать за конверсию и др. Экономическая наука отвечает на вопросы, касающиеся предпринимательства: почему так много бирж, стоит ли вкладывать деньги в акции или лучше положить их в банк и т. д. Наконец, экономическая наука должна ответить на вопросы, касающиеся нации и общества в целом: например, выйдем ли мы из кризиса, как будем развиваться — с ориентиром на Запад или определим свой путь.

На протяжении всей истории общества подобные и многие другие вопросы обсуждались и будут обсуждаться людьми. И в этом обсуждении экономическая наука является важным подспорьем, так как большинство конкретных проблем повседневной жизни имеют важные экономические аспекты. Вот почему каждый гражданин общества должен знать основы экономической теории.

Однако при всей практической полезности экономическая наука представляет собой предмет преимущественно академический.

В мире экономической науки существуют многообразные отрасли знаний о конкретных экономических процессах в производстве, обмене, распределении, потреблении: бухгалтерский учет, статистика, организация производства, труда, сбыта продукции, финансирование предприятий, маркетинг и др. В отличие от этих конкретных знаний экономическая теория не подчинена решению конкретных экономических задач, хотя знание ее может помочь и в управлении предприятием, и в его финансировании. В экономической теории жизненные проблемы изучаются не с индивидуальной, а с общественной точки зрения. Производство, обмен и потребление товаров и услуг рассматриваются в ней не с позиции интереса отдельного человека, а с позиции общества в целом. Поэтому в семье всех экономических наук экономическая теория является головной.

Любое общество сталкивается с тремя основными и взаимосвязанными проблемами экономики:

- что (какие продукты и в каком количестве) должно быть произведено?
- как эти продукты надо произвести (кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии)?
- для кого производится продукт, т. е. как национальный продукт разделить между индивидами и семьями?

Решение этих проблем связано с тем, что, с одной стороны, материальные потребности общества безграничны, а с другой стороны, экономические ресурсы, т. е. средства для производства продуктов, ограничены.

Экономические ресурсы — это природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся: фабричные и сельскохозяйственные строения, оборудование, инструменты, машины, средства транспорта и связи, разнообразные виды труда, земля и всевозможные полезные ископаемые. Все экономические ресурсы можно разделить на материальные ресурсы (земля, капитал) и людские ресурсы (труд и предпринимательская способность). Такие экономические ресурсы, как земля, капитал, труд и предпринимательская способность, в экономической науке называют также **факторами производства**. Общим свойством всех экономических ресурсов является их ограниченность, вследствие чего и объем производства продуктов ограничен. В этих условиях общество добивается наибольшего удовлетворения своих потребностей при экономном использовании всех видов ресурсов.

Экономическая теория — это наука об отношениях между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, о способах эффективного использования ограниченных производственных ресурсов. Экономическая теория тесно соприкасается с другими науками — социологией, политологией, психологией, антропологией. Тесно связана она и с историей.

Как всякая наука, экономическая теория имеет дело с фактами, явлениями, условиями в сфере экономики. Описание, обобщение и объяснение экономических процессов составляют *познавательную функцию* экономической теории (например, уровень безработицы, инфляции). В этой функции экономиче-

ская теория изучает то, что есть в экономике, дает научные представления об экономических процессах.

Но в отличие от естественных наук экономическая теория изучает процессы, которые реализуются через поведение людей в производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ. Отсюда другая — *практическая функция* экономической науки. Она обосновывает необходимость определенных действий, определенного экономического поведения людей, т. е. какие конкретные действия человека смогут обеспечить ему наилучший результат. Следовательно, в практической функции экономическая наука определяет не то, что есть, а то, что должно быть, т. е. какие конкретные условия экономики желательны или нежелательны для общества (например, уровень безработицы и инфляции следует сократить).

Практическая функция показывает, что экономическая наука включает политические и морально-этические принципы (например, надо ли с помощью налоговой системы перераспределять средства в пользу бедных; как должны расти расходы на оборону — на 3,5 или на 10% в год?). Следовательно, экономическая теория имеет дело с экономической политикой (как стимулировать экономический процесс, как выйти из кризиса, как социально защитить население от негативных рыночных процессов).

Вот почему знание основ экономической теории необходимо не только как элемент гуманитарного образования, но и для определения своего выбора в жизни. Человек с более широким кругозором и глубоким пониманием великих социальных сил современной экономики в конечном счете добьется большего материального успеха, чем нетерпеливый юноша, который стремится сразу же приобрести практический опыт.

Лауреат Нобелевской премии Макс Планк, основатель квантовой физики, однажды скромно заметил, что он начинал свою деятельность как экономист, но затем оставил эту профессию, потому что она слишком трудна. Когда об этом рассказали пионеру современной математической логики Бертрану Расселу, он ответил: «Это странно. Я бросил экономическую теорию из-за того, что она слишком проста».

Обе точки зрения содержат зерно истины. Любой смышленый человек может хорошо усвоить экономические принципы. Но в жизни на одной умственной виртуозности далеко не уедешь. Ключом к успешному овладению экономической теорией

является логическое мышление, а для успешного приложения экономической теории на практике необходима точная оценка эмпирических данных.

§ 2. Методы изучения экономических процессов

Экономическая наука обладает не только специфическим предметом, но и особым методом исследования. Слово «метод» в переводе с греческого означает «путь к чему-либо». Применительно к экономической науке — это путь к достижению научной истины экономических процессов. Поэтому методы изучения экономической науки не только отражают познанные законы мира экономической реальности, но и выступают средством его дальнейшего познания.

Мир экономической реальности сложен и запутан. Задача экономической теории состоит в том, чтобы привести в систему хаотический набор фактов. Экономическая теория устанавливает связи между фактами, обобщает их и выводит на этой основе определенные закономерности.

В построении закономерностей используется *метод обобщений и абстракций*, упрощающий процесс анализа экономического явления. *Абстракции* предполагают, что все другие явления, за исключением тех, которые в данный момент анализируются, остаются неизменными. Научная абстракция означает выделение наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечение от всего второстепенного и случайного. Таким образом, *обобщение* и есть абстрагирование и намеренное упрощение.

Экономическая теория — это модель, т. е. упрощенная картина экономической реальности. Такая модель позволяет лучше понять экономику, поскольку она абстрагируется от ненужных деталей действительности. В то же время экономическая теория строится на фактах, и потому она реалистична.

При исследовании функциональной и количественной зависимости экономических явлений широко используется *математический инструментарий*. Переменные величины, меняющие свое значение под влиянием различных факторов, обозначаются стандартными буквенными символами. Например, латинскими буквами P обозначается цена, D — спрос, S — предложение и т. д. Если две переменные величины экономи-

ческого исследования x и y связаны функциональной зависимостью, то на математическом языке это означает, что y является функцией x [$y = f(x)$]. Но для экономического анализа недостаточно показать эту зависимость, надо раскрыть, каким образом они связаны, т. е. как меняется y в зависимости от изменений x. Наиболее наглядно характер взаимоотношений двух величин определяет *графическая форма* функций. В экономической теории широко используется традиционная для математики декартова система координат, представляющая собой две взаимно перпендикулярные оси: ось ординат и ось абсцисс. Зависимость двух величин будет отражать кривая (с известной долей приближения). И чем больше исходных данных для построения графика, тем точнее кривая опишет характер зависимости этих величин (все остальные переменные фиксируются).

Однако излишняя математизация экономической теории может увести исследования в область научных абстракций, далеких от реальной действительности.

Экономическая теория выводит законы на основе двух уровней анализа: микроэкономического и макроэкономического. В процессе **микроэкономического анализа** исследуются конкретные экономические единицы: отдельная отрасль, конкретная фирма или экономические показатели деятельности отдельной фирмы. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы рассмотреть специфические компоненты экономической системы.

Макроэкономический анализ используется для исследования либо экономики в целом, либо ее основных составляющих, которые называются агрегированными показателями (например, государственный сектор, национальный продукт, национальный доход). Макроэкономический анализ применяется для характеристики общей картины экономики или связей между отдельными агрегатами. Поэтому макроэкономический анализ оперирует такими величинами, как валовой объем продукции, валовой объем дохода, общий уровень цен и т. д.

Хотя в микро- и макроанализе экономические явления рассматриваются под разным углом зрения, методы и инструменты исследования одни и те же.

Использование микро- и макроэкономического анализа не означает резкого деления экономической теории на отдельные разделы, когда одни темы относятся к микроэкономике, другие — к макроэкономике. В последние годы в важных областях

анализа происходит слияние микро- и макроэкономики. Например, современная безработица — проблема не только макроэкономического анализа. Для определения ее уровня важное значение имеет анализ функционирования конкретного товарного рынка и рынка рабочей силы.

§ 3. История экономической науки

Экономическая теория как наука является результатом длительного исторического развития. У истоков экономической науки стоял греческий мыслитель *Аристотель*, который был первым экономистом, употребившим термины «экономия» и «экономика» в одном и том же смысле. Аристотель впервые в истории экономической науки подверг анализу основные экономические явления и закономерности общества того времени.

Свое название экономическая наука получила в XVII в. Француз *Антуан Монкретьен* впервые ввел в социально-экономическую литературу термин *политическая экономия*: в 1615 г. он издал «Трактат политической экономии». Этим Монкретьен провозгласил, что экономическая наука занимается экономикой, хозяйством в рамках национальных государств (политика — государство). Однако главная заслуга Монкретьена состоит в том, что он выделил в особый самостоятельный предмет исследования экономические проблемы. Этим он отделил экономическую науку от других общественных наук.

Полтора столетия после Монкретьена политическая экономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. Только с созданием классической школы буржуазной политической экономии, основоположником которой был английский экономист *Адам Смит*, ее характер изменился, и она стала превращаться в науку о законах хозяйства вообще.

А. Смит впервые разработал учение о хозяйстве как о системе, в которой действуют стихийные законы, «невидимая рука», с помощью которой достигается «естественный порядок», эффективное экономическое развитие. Следовательно, А. Смит впервые показал, что экономика развивается на основе стихийного механизма самонастройки, саморегулирования. В своем главном экономическом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) А. Смит определяет источни-

ком материального богатства труд вообще, существующий в рамках общественного разделения труда. Отсюда его теория трудовой стоимости, согласно которой стоимость товара определяется количеством затраченного труда. Однако, считая эту теорию пригодной лишь для «первоначального состояния общества», А. Смит сконструировал другую теорию стоимости для условий капитализма, в которой стоимость (весь годовой продукт общества) слагается из доходов — заработной платы, прибыли и ренты. Но это утверждение А. Смита противоречит его трудовой теории стоимости.

Популярность А. Смита была велика во всем мире, в том числе и в России. Уже в начале XIX в. политическая экономия преподается в университетах, становится обязательным элементом образования молодого человека привилегированных классов. Вспомним Евгения Онегина, представителя высшего общества 20-х годов XIX в., который

...читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт имеет.

Вплоть до начала XIX в. политическая экономия считалась преимущественно английской наукой, а изучающих политическую экономию называли смитианцами.

Крупный вклад в развитие экономической теории внес *Карл Маркс*, который впервые применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений. Это позволило ему не только дать критику предшествующей политической экономии, отметив все ценное, что было сказано предыдущими учеными, но и раскрыть законы движения капиталистической системы с позиции рабочего класса («Капитал», 1867). В отличие от других экономических течений марксизм — это учение о революционном преобразовании капиталистического общества.

Классовый анализ буржуазного общества послужил основой для игнорирования учения К. Маркса отдельными экономическими школами. Однако в последние десятилетия наметилась

833549
TDIU
kutubxonasi

тенденция к тому, чтобы марксизм занял заслуженное место в истории экономической науки. Отдельные положения марксистской теории стали широко использоваться «радикальной» экономической школой.

Критикуя различные направления экономической мысли, радикальная политическая экономия стремится занять промежуточное положение между марксизмом и буржуазным реформизмом, выступая, по словам американского экономиста *Е. Ханта*, «за радикальную экономическую реорганизацию, но не революцию»[1].

О современном интересе к марксистской политэкономии свидетельствует тот факт, что на представительной научной конференции, состоявшейся в США в 1967 г. в связи со 100-летием первого тома «Капитала» К. Маркса, основными докладчиками выступили будущие Нобелевские лауреаты американские ученые В. Леонтьев и П. Самуэльсон.

О необходимости использования отдельных положений марксизма *П. Самуэльсон* говорит в своем учебнике «Экономикс»: «Марксизм может оказаться слишком полезным, чтобы целиком предоставить его марксистам. Он представляет собой призму, через которую основная масса экономистов может — для собственной пользы — пропустить свой анализ для проверки»[2].

В конце XIX — начале XX в. разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных проблем экономической практики; качественный анализ вытесняется количественным. В экономической теории широко используются математические методы исследования. Название экономической науки «политическая экономия» меняется на «экономикс» (economics) — экономическая теория.

Крупнейшим представителем нового веяния в экономической науке является английский экономист *Альфред Маршалл*. Свои экономические воззрения он отразил в труде «Принципы экономики» (1890). Исследование экономических проблем А. Маршалл связывает с микроанализом. В центре внимания его учения — индивид, свобода выбора индивида, решение преимущественно практических вопросов. А. Маршалл первым применил в экономической теории математический аппарат.

---

[1] *Hant E.* Property and Prophets. N. Y., 1972. P. 186.

[2] *Samuelson P.* Economics. N. Y., 1978.

А. Маршалл — один из родоначальников маржиналистского направления в экономической науке (маржа — предел). С его именем связаны новые разделы в экономической науке — теория предельной полезности и предельных издержек.

Маржиналистское направление в центр предмета экономической теории ставит проблему рационального выбора. Однако теории маржиналистов, в том числе и А. Маршалла, отличаются статичным характером, преодолеть который пытался австрийский экономист *Йозеф Шумпетер*. Его работа «Экономические циклы» (1939) раскрывает динамику капиталистического производства, связывая его с инновационным процессом. Й. Шумпетер показал взаимосвязь трех видов циклов — коротких (2 года 4 месяца), средних (10 лет) и длинных (55 лет) циклов.

Настоящую революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. «Общая теория занятости, процента и денег» *Джона Кейнса*, с чьим именем связано рождение нового направления в экономической мысли — кейнсианства. Дж. Кейнс и его последователи повернули экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. С этих позиций кейнсианцы анализируют и хозяйственный механизм рыночной экономики. Дж. Кейнс отказался от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма, ибо он не может обеспечить «эффективный спрос».

Заслуга Дж. Кейнса состоит в том, что он впервые указал на важную роль государства, которое посредством кредитно-денежной и бюджетной политики обеспечивает эффективное функционирование рыночной системы.

Американский экономист *Пол Самуэльсон*, выступивший с концепцией «неоклассического синтеза», пытается органически соединить методы рыночного и государственного регулирования. П. Самуэльсон известен как ученый, написавший первый учебник «Экономикс». Начиная с 1948 г. учебник переиздавался десятки раз. На русский язык он переведен в 1964, 1992, 1994 гг.

В конце 50-х — начале 60-х годов возникло противоположное кейнсианству направление — *монетаризм*. Его лидер американский экономист *Милтон Фридмен* в своем труде «Деньги и экономическое развитие» (1973) доказал, что главным механизмом функционирования экономики являются рынок и сво-

бодное предпринимательство, а вмешательство в экономику государства ограничено лишь денежной сферой.

Еще одно направление современной экономической мысли — **институционализм**, возникшее на рубеже XIX и XX вв. Одним из первых представителей этого направления является американский экономист и социолог — *Торстейн Веблен*. Институционалисты считают, что главным фактором перемен в обществе является не рынок, а институты, человеческие отношения. Особый интерес они проявляют к юридическим наукам, поскольку правило поведения институтов на рынке определяет право. Крупнейший ученый и пропагандист институционализма в современных условиях — американский экономист *Джон Гэлбрейт*, считающий основными институтами современной смешанной экономики государство, корпорации и профсоюзы. Дж. Гэлбрейт написал много интересных работ, некоторые из них («Новое индустриальное общество», 1969, «Экономические теории и цели общества», 1976) переведены на русский язык.

В 70-х годах в рамках неоинституционализма возникла теория прав собственности и трансакционных издержек. Ее основатель — американский экономист *Рональд Коуз*, лауреат Нобелевской премии (1991), который разработал контрактный (трансакционный) подход к теории институтов. По мнению Р. Коуза, способ организации экономической деятельности в обществе зависит от соотношения издержек на проведение операций на рынке и организации их внутри фирмы. На основе динамики экономических показателей Р. Коуз сделал вывод, что пока права собственности покупаются и продаются, аналогично будет меняться и принадлежность ресурсов независимо от того, как они распределены изначально. Рынок прав собственности уменьшает сферу вмешательства государства в размещение ресурсов или воздействия на него.

Большой вклад в развитие мировой экономической науки сделан **русскими учеными**. Некоторое время, до начала 30-х годов, в СССР параллельно существовали течения экономической мысли, иногда называемые «альтернативными». Они воплощались в основном в работах ученых дореволюционной выучки и ученых первого советского поколения. Диапазон научных проблем, разрабатываемых русскими учеными, весьма широк: формы хозяйствования (А. Богданов), финансовые проблемы (А. Буковецкий), плановая экономика (Б. Бруцкус), аг-

рарные отношения (С. Булгаков), проблемы трудового семейного хозяйства (А. Чаянов), длинные волны динамики (Н. Кондратьев). К сожалению, цвет общественно-экономической мысли России был уничтожен большевиками: одни из них (Н. Кондратьев, А. Чаянов, Л. Юровский, В. Базаров, В. Громан) стали жертвами сталинских репрессий, другие (С. Булгаков, Н. Зворыкин, С. Прокопович, П. Сорокин) насильственно выдворены из страны. Поэтому долгое время мировая наука очень плохо знала об экономических исследованиях в СССР. А между тем, например, истоки леонтьевского метода «затраты—выпуск» (1973) коренятся в разработках советских экономистов и плановиков 20-х годов, связанных с разработкой первого пятилетнего плана и подготовкой «шахматного баланса». Большие экономические циклы Й. Шумпетера (1939) по существу возродили теорию длинных волн Н. Кондратьева, под именем которого они и вошли в научный оборот.

Работы А. Чаянова по вертикальной кооперации в сельском хозяйстве, в частности определение оптимального размера крестьянского хозяйства, нашли практическое воплощение в некоторых развивающихся странах.

Сегодня имена многих русских ученых заняли заслуженное место в экономической науке, а их труды начали активно публиковаться на Родине.

Таким образом, история экономической науки насчитывает множество школ и направлений, опирающихся на разные концепции.

Наличие множества разнообразных научных школ способствует развитию экономической мысли в целом. В то же время признание той или иной научной школы в определенный исторический период происходит потому, что практика хозяйственного развития меняет свое русло. И успех определенной научной школы зависит не от того, правильна она или нет, а насколько она соотносится с меняющейся действительностью. Поэтому ни одно экономическое учение не становится догмой. Понять природу и действие хозяйственной системы, которая сложилась в результате всех изменений в обществе, невозможно с позиции любого из отдельных направлений. Сегодня актуальна пословица «не складывать все яйца в одну корзину». Необходимо культивировать все противостоящие научные школы, чтобы их синтез позволил идти в ногу с требованиями времени.

Многообразие научных школ стимулирует воспитание новых генераций ученых, формирование крупнейших центров экономических исследований. Наиболее известные центры сформировались при крупнейших высших учебных заведениях: Чикагском и Калифорнийском университетах, Массачусетском технологическом институте (США); Кэмбриджском и Оксфордском университетах, Лондонской школе экономики (Великобритания); Парижской Сорбонне (Франция); столичных университетах Швеции и Норвегии. Из среды этих научных центров вышли многие выдающиеся ученые-экономисты современности, в том числе и Нобелевские лауреаты.

§ 4. Нобелевские лауреаты в области экономической науки

Начиная с 1901 г. Нобелевский комитет, представленный Шведской академией наук и 3 институтами (1 — в Норвегии), присуждает ежегодно 5 международных премий за важнейшие исследования в области физики, химии, физиологии и медицины, за лучшее произведение изящной словесности и за труды, ведущие к осуществлению идеи мира и сближения народов. Премии выдаются из процентов на капитал, завещанный шведским предпринимателем Альфредом Нобелем.

Альфред Нобель, известный при жизни как «динамитный король», решил в конце жизни поставить сочный восклицательный знак. В завещании он распорядился почти весь свой капитал отдать на учреждение премий ученым и писателям, которые принесут наибольшую пользу человечеству.

В 1968 г. Шведский государственный банк (Риксбанк), которому исполнилось 300 лет, обратился в Нобелевский фонд с предложением в знак признания заслуг А. Нобеля как выдающегося предпринимателя, организатора производства и специалиста в области управления, финансовой и коммерческой деятельности (исключительно удачная предпринимательская деятельность А. Нобеля в производстве взрывчатых веществ обеспечила ему состояние, которым могли похвастаться немногие) учредить Нобелевскую премию по экономике. Предложение было поддержано, а премия получила официальное название «Премия памяти Альфреда Нобеля по экономическим наукам». С 1969 г. премия стала ежегодно присуждаться ученым-экономистам разных стран.

О присуждении Нобелевских премий официально объявляется ко дню рождения А. Нобеля (21 ноября), а в день его кончины (10 декабря) происходит их торжественное вручение в Стокгольме и Осло. Лауреаты получают золотую медаль и чек. Размер денежного содержания премий постоянно возрастает. В 1995 г. оно составило более 7 млн шведских крон, или 1,5 млн долл.

Высшая международная награда присуждается за выдающиеся достижения в области теории и за прикладные работы мирового значения.

Список Нобелевских лауреатов в области экономических наук выглядит следующим образом: 1969 г. — Ян Тинберген (Нидерланды) и Рагнар А. К. Фриш (Норвегия); 1970 г. — Пол Э. Самуэльсон (США); 1971 г. — Саймон С. Кузнец (США); 1972 г. — Джон Р. Хикс (Великобритания) и Кеннет Дж. Эрроу (США); 1973 г. — Василий Леонтьев (США); 1974 г. — Гуннар К. Мюрдаль (Швеция) и Фридрих А. фон Хайек (Великобритания); 1975 г. — Леонид Канторович (СССР) и Тьяллинг Ч. Купманс (США); 1976 г. — Милтон Фридмен (США); 1977 г. — Джеймс Э. Мид (Великобритания) и Бертиль Г. Улин (Швеция); 1978 г. — Герберт А. Саймон (США); 1979 г. — У. Артур Льюис (Великобритания) и Теодор У. Шульц (США); 1980 г. — Лоуренс Р. Клейн (США); 1981 г. — Джеймс Тобин (США); 1982 г. — Джордж Дж. Стиглер (США); 1983 г. — Жерард (Жерар) Дебре (США); 1984 г. — Ричард Н. Стоун (Великобритания); 1985 г. — Франко Модильяни (США); 1986 г. — Джеймс М. Бьюкенен (США); 1987 г. — Роберт М. Солоу (США); 1988 г. — Морис Ф. Ш. Аллэ (Франция); 1989 г. — Трюгве М. Ховельмо (Норвегия); 1990 г. — Гарри М. Маркович, Мертон Миллер и Уильям Ф. Шарп (все США); 1991 г. — Рональд Г. Коуз (США); 1992 г. — Гэри Ст. Беккер (США); 1993 г. — Дуглас С. Норт и Роберт У. Фогель (оба США); 1994 г. — Джон Ф. Нэш (США), Джон Ч. Харшани (США) и Рейнхард Зельтен (Германия); 1995 г. — Роберт Э. Лукас-младший (США). В 1996 г. еще два ученых-экономиста Джеймс А. Мирлиз (Великобритания) и Уильям Викрэй (Канада) дополнили список Нобелевских лауреатов. В 1997 г. Нобелевскими лауреатами по экономике стали Майрон Шоулз и Роберт Мертон (США); в 1998 г. — Амортил Сен (Индия); в 1999 г. — Роберт А. Мунделл (Канада); в 2000 г. — Джеймс Дж. Хекман и Даниэл Л. Макфадден (США). В 2001 г. Нобелевскую премию

по экономике получили три американских ученых — Джордж А. Аркелоф, А. Майкл Спенс, Джозеф Е. Стиглиц; в 2002 г. — Даниэль Канеман и Вернон Л. Смит (США); в 2003 г. — Роберт Энгл (США) и Клайв Грейнджер (Великобритания).

Вклад Нобелевских лауреатов в экономическую науку весьма значителен. Я. Тинберген в сотрудничестве с Р. Фришем создал новую науку — эконометрику. В развитие эконометрики в дальнейшем существенный вклад внесли П. Самуэльсон, Л. Клейн, Дж. Дебре, Л. Канторович, Т. Купманс, Р. Солоу, Т. Ховельмо. Р. Солоу развил неоклассическую теорию экономического роста и создал модель, позволившую разрабатывать долгосрочные прогнозы. К. Эрроу и Дж. Хикс на новой основе исследовали теорию общего экономического равновесия. Р. Коуз разработал основы экономики права, а Г. Беккер применил экономический подход к анализу различных аспектов человеческого поведения, отношений людей. Д. Норт и Р. Фогель использовали новые экономические методы для изучения исторических процессов, а Дж. Нэш, Дж. Харшани и Р. Зельтен — теорию игр в экономике. Метод В. Леонтьева «затраты—выпуск» положил начало применению на макроуровне межотраслевого баланса и признан классическим инструментом экономических исследований.

Проблемы, исследуемые Нобелевскими лауреатами в предмете экономической теории, многообразны. Первый из американских экономистов Нобелевский лауреат П. Самуэльсон сконцентрировал свое внимание на экономике в целом, разбив систему экономических знаний на макро- и микроэкономику. Экономика как целое стала предметом исследований В. Леонтьева и Л. Клейна. Проблемы общественного воспроизводства, экономического роста и экономического цикла получили разработку в трудах С. Кузнеца, Р. Солоу, Д. Норта. Ключевое значение в экономической науке имеет финансовая система, пальма первенства в разработке которой принадлежит М. Фридмену. Решающий фактор производства — «человеческий капитал» — в условиях повышения роли науки и информации является объектом пристального внимания ученых С. Кузнеца, Т. Шульца, Г. Беккера.

Значительное место в трудах лауреатов занимает микроэкономика. Теория фирмы (Р. Коуз), теория принятия решений (Г. Саймон), теория портфельных инвестиций (Дж. Тобин, Г. Марковиц, У. Шарп), теория промышленной организации

(Дж. Стиглер), финансы корпораций (Ф. Модильяни, М. Миллер) — вот далеко не полный перечень исследуемых Нобелевскими лауреатами проблем рыночной экономики.

Теория микроэконометрики и методы статистического анализа, которые теперь применяются в самых разных областях науки (Дж. Хекман, Д. Макфадден), психологическая методика в исследовании человеческого фактора и принятия решения в условиях неопределенности (Д. Канеман, В. Смит), построение экономических моделей, прогнозирующих будущее (Р. Энгл, Кл. Грейнджер), — еще один срез научных проблем Нобелевских лауреатов по экономике.

Для Нобелевских лауреатов характерны и междисциплинарные исследования. Речь идет об исследовании тех сфер общественной жизни, которые не имеют прямой связи с экономическими процессами. Например, Дж. Бьюкенен получил признание за разработку теории общественного выбора. Дав экономическую оценку роли личности в общественном развитии, он показал зависимость между выработкой политических и экономических решений. Закономерности поведения человека в организации, которые формируют своеобразный стиль принятия решений в области управления компаниями и в сфере их производственной деятельности («административный бихевиоризм»), — предмет исследований Г. Саймона. Роль семьи в обществе, формирование определенного «качества» индивида выдвигают на передний план проблему экономики семьи. Развернутая теория «новой экономики семьи», где через экономический анализ рассматриваются вопросы социологии, демографии, криминологии, разработана Г. Беккером.

Далеко не последнее место в работах Нобелевских лауреатов занимает вопрос о степени вовлеченности государства в экономические процессы. Вмешательство государства в экономику рассматривается ими на различных уровнях: макроуровне, микроуровне, международном уровне. Многие исследователи отмечают также необходимость государственной поддержки инвестиций в «человеческий капитал» в связи с его решающей ролью в рыночной экономике. Особое место занимает проблема роли государства при переходе от нерыночной к рыночной экономике.

Практически все Нобелевские лауреаты в той или иной форме выдвигали рекомендации для практического внедрения их как на макро-, так и на микроуровне. Система националь-

ных счетов С. Кузнеца, моделирование экономики по Л. Клейну, составление межотраслевых балансов на основе таблиц «затраты—выпуск» В. Леонтьева, ценовая модель акционерного капитала У. Шарпа, теория влияния бюджетного дефицита на демократическое развитие Дж. Бьюкенена, система плавающих курсов М. Фридмена, гипотеза рациональных ожиданий Р. Лукаса-младшего свидетельствуют о громадной прикладной значимости работ Нобелевских лауреатов для мирового сообщества. Г. Мюрдаль явился одним из основных авторов «шведской модели социализма», сторонником государственного регулирования экономики. М. Фридмен и ученые из Чикагского университета — авторы концепции, реализация которой известна как «чилийское чудо». Разработанные Нобелевскими лауреатами национальные счета с конца 60-х годов приняты ООН в качестве стандартной системы и рекомендованы всем странам. По поручению Римского клуба Я. Тинберген в 1975 г. подготовил доклад о важнейших социально-экономических проблемах человечества, включая гонку вооружения, продовольственный, сырьевой и энергетический кризисы, ухудшение экологической обстановки в мире, рост разрыва между богатыми и бедными странами. Оформленный в виде монографии «Пересмотр международного порядка», он знаменовал становление глобалистики как комплексной дисциплины с идеей нового мирового экономического порядка, на принципах которого должны базироваться новые политический, правовой, культурный и информационный порядки. Я. Тинберген предложил создать систему регулирования мировых экономических отношений с помощью международных экономических организаций ООН.

Многие из Нобелевских лауреатов — экономистов в разные годы работали экспертами, советниками и консультантами в Лиге Наций, ООН и их экономических организациях. Они консультировали правительства различных стран мира.

Нобелевские лауреаты принимали участие в работе Всемирного экономического конгресса в Риме (1956), Вене (1962), Монреале (1968), Будапеште (1974). Они сыграли выдающуюся роль в повышении уровня и престижа мировой экономической науки в целом.

Экономика — единственная область социальных наук, достижения в которой отмечаются Нобелевской премией. Для остальных социальных и гуманитарных наук, как в шутку заметил Дж. Стиглер, существует Нобелевская премия... по литературе.

Конечно, кроме Нобелевских лауреатов есть немало выдающихся экономистов, не удостоенных высокой награды. Это связано с тем, что она учреждена лишь с 1969 г. (поэтому эпохальные произведения Дж. М. Кейнса оказались автоматически вне сферы внимания Нобелевского комитета), а также присуждается лишь прижизненно (иначе, вероятно, могли бы удостоиться Нобелевской премии и русские ученые Н. Кондратьев и А. Чаянов).

Труды Нобелевских лауреатов по экономике, обладая признаками различных научных школ, в целом отражают два основных направления — неокейнсианство и монетаризм. Одно направление представляет П. Самуэльсон, пытающийся осовременить постулаты Дж. Кейнса об ответственности государства за состояние экономики. Второе направление, представленное Чикагской школой, возглавляет М. Фридмен, уповающий на чудодействие рыночных сил. Одновременно идет поиск точек соприкосновения этих двух направлений, чтобы избежать одностороннего толкования развивающихся экономических процессов (Ф. Модильяни). Однако речь идет не о выработке «единства мнений» в экономической науке, а о поиске путей приближения теоретических обобщений к реальным процессам хозяйственной деятельности и жизни общества в целом.

§ 5. Экономическая мысль о предмете современной экономической науки

«Маржиналистская революция» 70-х годов XIX в. переместила центральную проблему экономической науки — проблему ценности (стоимости) — из сферы материального производства в сферу рационального потребительского выбора. Эта смена акцентов привела к сдвигу в толковании предмета современной экономической науки. В обобщенном виде сегодня можно выделить два альтернативных воззрения на предмет экономической науки.

Одно из них наиболее концентрированно представляет профессор Чикагского университета Гэри Беккер, лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. Суть его состоит в том, что понимание экономической науки как абстрактной науки о рациональном выборе, не связанной с определенной сферой человеческой деятельности (с материальным производством),

превратило ее в универсальную науку. Это объясняется, во-первых, тем, что экономический подход предлагает унифицирующую, целостную схему для понимания всего человеческого поведения. Г. Беккер считает, что человеческое поведение не следует разбивать на какие-то отдельные отсеки, в одном из которых оно носит максимизирующий характер, в другом — нет, в одном мотивируется стабильными предпочтениями, в другом — неустойчивыми, в одном приводит к накоплению оптимального объема информации, в другом — не приводит. Наоборот, все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков. Во-вторых, элементы метода экономического анализа — определение возможных альтернатив, соизмерение результатов и затрат, решение задачи о максимизации целевой функции — стали активно применяться и в других общественных науках: социологии, политологии, истории. Оказалось возможным дать различным явлениям общественной жизни — нормам, обычаям, институтам — рациональное «экономическое» толкование. В-третьих, экономическая наука стала примером для других социальных дисциплин. Строгая манера доказательств, применение математического аппарата, сжатость формулировок и точная логика сделали ее образцом, на который равняются более «вольные» социальные науки. Все это свидетельствует о том, что экономическая теория превратилась в царицу социальных наук. Это единственная отрасль социальных исследований, по которой присуждается Нобелевская премия. Она удостоилась издания фундаментального четырехтомного энциклопедического словаря, насчитывающего 4 млн слов, через которые, как нить Ариадны, проходит мысль о том, что экономическая наука вышла за узкие пределы ее прежнего царства (царства производства и распределения) и может теперь заявить свои права на обширную территорию, простирающуюся от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права[1].

Другой взгляд на предмет современной экономической науки отстаивают ученые институционалистского направления, выступающие против расширенного толкования предмета экономической науки. Наиболее ярким представителем этого воз-

[1] New York Review of Books. 1988. Mar. 3. P. 23.

зрения является американский экономист и историк *Роберт Хайлбронер.*

Главный недостаток экономической теории, претендующей на роль универсальной науки, по мнению Р. Хайлбронера, заключается в трактовке социального порядка рыночного хозяйства, определяющим признаком которого является обслуживание и поддержка интересов некоторой входящей в него группы людей или класса, а точнее — в игнорировании социальных и политических командных структур. Для возникновения экономической системы необходимо, чтобы взаимодействия между людьми сложились в связанные социальные структуры, в первую очередь в таких областях деятельности, как производство и распределение. Однако рыночные отношения маскируют социальные структуры общества. В результате все категории рыночного хозяйства выдаются за инженерные, технические, организационные, но не социально-политические. Например, «эффективность» понимается как квазиинженерный критерий, хотя на самом деле негласное его назначение заключается в максимизации выпуска продукции с целью получения прибыли, а это уже не чисто инженерная задача. Подобная «невидимая» социополитическая нагрузка лежит и на других экономических терминах, включая и само понятие «производство», которое учитывается в национальных счетах лишь постольку, поскольку находит свое конечное воплощение в товарах, а не в потребительных стоимостях. Но особенно очевидна маскировка социальных отношений в объяснении функционального распределения доходов (капитал и земля имеют право на вознаграждение за свой вклад в общественный продукт), фетишизм которого был разоблачен К. Марксом.

Почему собственники капитала защищают свои права на вознаграждение, каким образом рынок поддерживает классовую структуру общества — на эти вопросы экономика не знает ответа, объяснить их может только социолог или политолог.

Все это означает, что экономическая система представляется обществом отшельников, а не как упорядоченная структура групп и классов.

Важность рыночного механизма несомненна. Элементы рынка — люди, оптимизирующие свои доходы, конкурентная среда, юридическая база контрактных отношений — жизненно важны для исторической миссии капитализма — миссии накопления, но сама по себе эта миссия не вытекает из рыночных

элементов. Она вытекает из человеческих интересов — стремления занять подобающее место в иерархии, жажды власти, господства, славы, борьбы за престиж. Следовательно, экономическая наука является не нейтральной, а системой объяснения капитализма, несущей в себе идеологический заряд. При этом идеологическая функция экономической науки — это не узкая апологетика, сознательно служащая лишь собственным интересам, а мировоззренческая система, сопровождающая и поддерживающая все социальные порядки[1].

Хотя экономической науке принадлежит важная роль, но она не может быть универсальной. Из первой «дамы» общественных наук, по словам Р. Хайлбронера, ее следует разжаловать в «валеты».

Два противоположных взгляда на предмет современной экономической науки свидетельствуют о том, что определение науки почти всегда не предшествует ее созданию, а следует за ним. «Озарений» в экономической науке не бывает. Идеи и теории в этой области знаний должны «созреть». Требуется время и для практической апробации идей, общественного их признания. Действительно, из самой природы науки вытекает, что определить ее предмет невозможно до тех пор, пока она не достигла определенной стадии развития. Единый предмет науки можно определить лишь тогда, когда обнаружилось единство тех проблем, которые она в состоянии решить, а для этого, в свою очередь, необходимо установить взаимосвязь ее основных объясняющих принципов. Тогда наука становится единым целым.

Сегодня отдельные представители и западной, и отечественной экономической мысли призывают к ренессансу политической экономики, идущей от А. Монкретьена. Политическая экономия как наука и как учебная дисциплина об экономических отношениях и их объективных законах в разных общественных системах была вытеснена из современной экономической теории, уступив место экономике (микро- и макроэкономике) — по своей сути другой ветви современной экономической науки. «Новая», современная политическая экономия в качестве общей экономической теории продолжает классические традиции и отличается углубленным социально-экономическим анализом.

[1] *Heilbroner R.* The Nature and Logic of Capitalism. N. Y., 1985; Journal of Economic Literature. 1990. Sept. Vol. 28.

В ее предмет органично входят также институциональные отношения как внешние эмпирические формы экономических отношений между физическими и юридическими лицами, управляющими и управляемыми, производителями и потребителями, преодолевается разрыв между экономикой и политикой.

Все это свидетельствует о том, что экономическая наука не стоит на месте, она продолжает развиваться в соответствии с меняющейся и усложняющейся действительностью.

§ 6. Экономические системы

Содержание экономической системы. Экономическая наука, как отмечалось, изучает экономические отношения людей в обществе.

Экономические отношения в обществе — сложное понятие. С одной стороны, они показывают отношения людей к природе, взаимодействие человека с природой. Это отношения по поводу рационального использования данных природных ресурсов. Их можно определить как *технико-экономические отношения*. С другой стороны, экономические отношения — это отношения между самими людьми, которые определяются собственностью на факторы производства (производственные отношения). Это — *социально-экономические отношения*.

Технико-экономические и социально-экономические отношения образуют единство двух сторон экономики, что заложено в самой сути производства как процесса одновременного взаимодействия человека с природой и друг с другом. Это единство закреплено организационно-экономическими отношениями, т. е. как система организации и управления всей экономикой и отдельными ее частями. Следовательно, единство и взаимодействие технико-экономических и социально-экономических отношений образует **экономическую систему**.

На развитие и функционирование экономической системы влияют природно-климатические (местоположение на планете, обеспеченность водой, степень плодородия земель), социокультурные (духовно-сознательная жизнедеятельность человека) и производственно-экономические факторы. Определяющими факторами в характеристике состояния экономической системы являются производственно-экономические факторы (средства труда, предметы труда, технология производства, со-

стояние человека-работника, формы организации труда и производства, характер и формы собственности, уровень эффективности и т. д.). Среди многообразия производственно-экономических факторов, определяющих характер экономической системы, выделяют ключевые факторы — отношения собственности и форму хозяйствования.

Отношения собственности. Собственность — это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ (средств и предметов труда) в процессе их производства, обмена и потребления. Присвоение средств труда или предметов труда определенным лицом означает, что никто другой не может использовать их в процессе производства (в потреблении), не вступая с первым лицом в производственное отношение. Отношения собственности допускают возможность перехода предмета (средства) труда в собственность одного лица (присвоение) и его отчуждение от другого. Отчуждение означает лишение определенного лица возможности использовать предмет (средство) труда в производстве, потреблении, что также предполагает производственное отношение между двумя лицами (например, продажу). Следовательно, отношения собственности — это прежде всего отношения присвоения и отчуждения. Между ними скрыта система отношений пользования и распоряжения. Отношения пользования позволяют использовать средства или предметы труда с определенной выгодой. Отношения распоряжения дают возможность управлять процессом использования собственности.

Таким образом, экономическое содержание собственности (присвоение — отчуждение) — это система производственных отношений между людьми. Экономическое содержание собственности раскрывается через ее функционирование: владение, управление, контроль. Главным в функциональной характеристике собственности является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности. *Субъектами* собственности могут выступать люди, предприятия, государство. *Объектами* собственности являются экономические ресурсы и готовая продукция.

Собственность представляет собой единство экономического и юридического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реализации.

Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: через владение (физическое обладание фактором производства), использование (извлечение пользы), распоряжение (юридическое оформление своей деятельности).

В последние десятилетия широкое распространение получила экономическая теория прав собственности Р. Коуза, которая посвящена проблеме влияния прав собственности на развитие хозяйственной системы. Необходимость четкого определения прав собственности, разработка юридических норм и их соблюдение рассматриваются этой теорией в качестве важнейшего условия функционирования экономической системы, так как позволяют сокращать издержки ведения экономической системы (трансакционные издержки), увеличивать объем торговли, объем продукции, способствуют рациональному распределению ресурсов. Распределение прав собственности влияет на структуру и эффективность производства. А поскольку право собственности есть проявление отношений собственности, то и отношения собственности значительны для функционирования экономических систем.

Форма хозяйствования. Отношения между людьми в обществе обладают определенным способом координации. Существует два способа координации действий людей: стихийный и иерархия. Стихийный порядок означает, что люди приспосабливаются к существующим условиям посредством окружающей их информации. При иерархии действия людей подчинены инструкциям центральной власти.

Два способа координации действий людей в обществе определяют разные типы организации экономики, разные формы хозяйствования. Истории развития общества известны следующие типы организации экономики:

примитивная (нерыночная) *экономика*, для которой характерны внеэкономические связи. Здесь правила организации и ведения хозяйства определяются традицией, передаются из поколения в поколение;

рыночная экономика, где проблемы организации хозяйства решаются посредством рынка. Стихийно-рыночные связи (отношения купли-продажи) — определяющая и всеобщая форма хозяйствования в экономике данного типа;

экономика *централизованного планирования* (командная экономика), реализующая экономические отношения между людь-

ми посредством государства и государственных органов, посредством сознательно регулируемых связей. Прямые директивы из центра (план) — основная форма хозяйствования в такой экономике.

Однако история не знает ни одного из этих типов организации экономики, который развивался бы в чистом виде.

Современная модель организации экономики сочетает стихийно-рыночные и сознательно регулируемые отношения.

Критерии периодизации развития экономических систем. В ходе общественного развития экономические отношения постоянно изменяются, прогрессируют. Прогресс в сфере экономики имеет множество технических, экономических и социальных форм: рост общественного продукта, благосостояния, производительности труда, появление новых форм собственности и новых форм хозяйствования, способов производства, различных систем хозяйствования, развитие личности, уровня образования и т. д.

Многообразие форм прогресса в сфере экономики обогащает научные представления об экономическом развитии, дает возможность выделить определенные периоды в социально-экономическом движении.

В экономической науке существуют разные подходы и разные критерии периодизации социально-экономического развития общества. Основными подходами являются формационный и цивилизационный.

Формационная парадигма. Формационный подход к периодизации социально-экономического развития общества показывает историю развития общества как дискретную, прерывную, состоящую из качественно различных периодов. При этом каждый период есть новая ступень в качественном и количественном развитии общества.

Формационный подход к периодизации развития общества был разработан К. Марксом на основе идей ряда его предшественников. Использовав критериальную роль способа производства как органического единства производительных сил и производственных отношений при выделении ступеней развития общества, К. Маркс представил исторический процесс в виде смены следующих способов производства: первобытно-общинный, рабовладельческий (античный), азиатский, феодальный и буржуазный. На этой базе вырастает коммунистическое общество («царство свободы»). Эта классификация с некоторыми

искажениями была взята на вооружение экономической наукой в СССР. Искажения выразились в универсализации этой классификации, распространении ее на развитие всего человечества, трактовке каждого способа производства как основы соответствующей общественно-экономической формации.

Критериальный подход к выделению формаций у К. Маркса связан с социально-классовой характеристикой общества. В таком аспекте он выделяет следующие формации: первобытная (архаическая), экономическая (античный, азиатский, феодальный и буржуазный способы производства) и коммунистическая.

Формационный критерий понимает развитие общества как поступательное естественно-историческое движение от низших ступеней к высшим, выделяя в этом процессе экономический прогресс. Движущей силой этого прогресса является диалектика производительных сил и производственных отношений, а в качестве определяющих этот прогресс выступают производственные отношения. Переход от одной ступени к другой происходит в форме социально-политической революции.

Формационный подход к истории развития общества имеет позитивные и негативные особенности. Историческое значение формационного подхода состоит в том, что он утвердил материалистическое толкование развития общества, подчеркнул важную роль экономики в жизни общества, поставил в центр внимания идею прогресса.

В то же время формационный подход ведет к упрощению и искажению понимания исторического развития, представляя его в виде однозначно заданного линейного развития, прохождения общества по ступеням от низших к высшим. Каждая общественно-экономическая формация представляется более высокой ступенью качественного и количественного развития по сравнению с предшествующей. Поэтому коммунистическая формация — априори высшая над капиталистической. Выделение специфических производственных отношений в качестве критерия периодизации экономического развития приводит к недоучету фактора преемственности исторических ступеней, общеэкономических и общечеловеческих ценностей. Формационный подход исключает возможность многовариантного развития и в то же время является страновым, т. е. родившимся из опыта развития отдельных стран. Все это упрощает реальную картину общественного развития.

Ограниченность формационного подхода к периодизации истории проявляется сегодня как неспособность объяснить современные процессы развития человеческого общества.

Цивилизационная парадигма. Другой подход к истории развития общества связан с цивилизационным критерием. Цивилизационный подход руководствуется в выделении различных периодов общественного развития не производственно-экономическими факторами, а всей совокупностью элементов материальной и духовной культур. Поэтому для него характерен акцент на развитие человека, а не на общественное богатство. В истории же развития человеческого общества выделяются периоды определенных **состояний** общества (цивилизаций), а не последовательные исторические ступени. Следовательно, цивилизационный подход показывает непрерывность исторического процесса, его движение во взаимосвязи и преемственности, накоплении духовного и материального богатства. Он означает формирование общечеловеческих ценностей, показывает их роль в развитии общества.

Цивилизационный подход к периодизации истории впервые разработан шотландским философом А. Фергюсоном (1723—1816). Взяв за основу периодизации развитие форм хозяйственной деятельности и отношений собственности, А. Фергюсон выделил три периода: *дикость* с развитием охотнического хозяйства и отсутствием частной собственности; *варварство*, характеризующееся развитием скотоводческого хозяйства и появлением частной собственности; *цивилизация* с развитием земледельческого хозяйства и с господством частной собственности. В дальнейшем эта идея была развита Ф. Энгельсом в его работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Дикость Ф. Энгельс характеризует как период преимущественно присваивающего хозяйства, варварство и цивилизацию — как период производящего общества.

В России цивилизационный подход к развитию общества использовал социолог Н. Данилевский (1822—1885). Он рассматривал 10 типов исторически сменяющихся цивилизаций, выделяя качественно новый тип — *славянский*.

Особенность первых разработок цивилизационного подхода к периодизации человеческого общества состоит в разделении истории общества на ряд локальных цивилизаций, мало связанных или вообще не связанных друг с другом.

Новый, современный цивилизационный подход к периодизации развития общества существенно отличается от прежнего. Во-первых, он рассматривает человечество как единую цивилизацию с приоритетом и господством общечеловеческих ценностей. Во-вторых, приоритет общечеловеческого ставит границы в развитии особенных черт каждой культуры и в то же время обогащает ее общими достижениями всего человечества. В-третьих, в центре цивилизации находится человек, его свободное, всестороннее развитие. Новый тип цивилизации характеризуется переходом от эпохи, когда социальное начало доминировало над природным и личностным, к эпохе, когда само социальное становится средством для полной реализации всех способностей человека.

Значение современного цивилизационного подхода к периодизации истории состоит в том, что он позволяет в общем виде выделить такие состояния в развитии человечества, как: 1) единая (примитивная) цивилизация; 2) разделение ее на две крупные — восточную и западную цивилизации; 3) формирование в современных условиях качественно новой единой мировой цивилизации.

Однако цивилизационный подход к истории развития общества существует пока в расплывчатом виде, так как представляет собой совокупность некоторых общих требований. В то же время он не пригоден для определенной характеристики различий разных стадий исторического движения. Между тем важная роль производственно-экономических факторов в развитии общества не отменяется. Именно они положены в основу существования трех крупных состояний человеческого общества, идея которых повторяется у многих ученых разных экономических направлений (А. Смит, К. Маркс, В. Зомбарт, М. Вебер, Г. Минз, П. Струве, В. Ойкен, Р. Коуз и др.). Это — *традиционная*, примитивная (нерыночная) *экономика*, в которой главным средством труда является земля, что и определяет название этой ступени как аграрного общества; *рыночная экономика*, развивающаяся на базе индустриального строя и выражающая через деньги и капитал материально-вещественное богатство этой стадии общества; *экономика постиндустриального общества* — будущая пострыночная экономика, определяющее значение в которой играют знания и информация. Пострыночную экономику как качественно новое образование описать подроб-

но пока нет возможности, поскольку речь идет о будущей экономике.

Однако многие ее элементы наблюдаются уже в современных экономических системах.

Смешанная экономика. Современная экономика характеризуется наличием двух типов отношений: стихийно-рыночных и сознательно регулируемых, согласованных. Причем сознательно регулируемые отношения выступают как на микроуровне (внутрифирменное планирование), так и на макроуровне (государственное регулирование). Такую экономику называют *смешанной экономикой.*

Смешанная экономика — это рыночная экономика, в которой государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности, защита контрактов), а само выступает одним из активных участников экономических процессов.

Смешанная экономика характеризуется таким хозяйственным механизмом, в котором сосуществуют, взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные регуляторы и государственное централизованное регулирование экономики. Единство и взаимозависимость двух принципов регулирования экономической жизни — рынка с частным интересом и социально-экономической деятельности государства с общественным благом — образуют сердцевину экономики современных развитых стран (рис. 1.1).

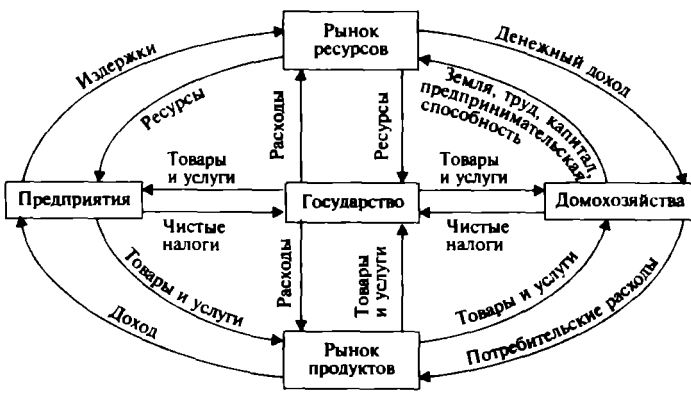


Рис. 1.1. Модель смешанной экономики

Смешанная экономика — это социально ориентированная экономика, причем социально ориентировано функционирование и рынка, и государства.

Социальная ориентация рынка как механизма хозяйствования выражается в следующем. Во-первых, рынок ориентирует производство на растущие и меняющиеся потребности людей, а улучшение экономических показателей (рост производительности труда, внедрение новой техники и технологии) является средством удовлетворения потребительских нужд населения. В современных условиях изучением изменяющихся потребностей общества нанимается менеджмент, от успехов которого во многом зависит экономическое и финансовое положение фирм.

Во-вторых, усилению социальной ориентации рыночного хозяйства способствует увеличение затрат на развитие человеческого потенциала, которое происходит на уровне как отдельных фирм, так и всего общества. Это связано с развитием отраслей социальной инфраструктуры, капиталовложения в которые растут сегодня быстрее инвестиций в основной капитал.

В-третьих, социальная ориентированность рыночного хозяйства проявляется и в характере отношений собственности. В условиях многообразия форм собственности в развитых странах около 20% населения владеют акциями. Вместе с тем, не будучи прямым собственником, население получает пенсии и страховые премии, приобщаясь таким путем к доходам от инвестиций пенсионных фондов, страховых компаний. Тем самым создается возможность улучшения условий удовлетворения индивидуальных потребностей населения.

Социальная ориентированность государства выражается в том, что государство выступает социальным гарантом стабильности, защищенности и равенства людей в рыночной экономике. С помощью государства удовлетворяются совместные потребности всех членов общества (безопасность, правопорядок, социальная защищенность, здоровая окружающая среда). Государство гарантирует гражданский мир и целостность общества. Социальная ориентированность государственного регулирования экономики тесно связана с демократической формой организации общества.

Смешанная экономика является результатом длительной эволюции рыночных отношений. Поэтому соотношение конкурентно-рыночных регуляторов и государственного регулирования в смешанной экономике зависит от уровня развития производительных сил, конкретных исторических условий, национальных и культурных тенденций, от политической структуры общества. В каждой отдельной стране механизм смешанной экономики определяется зрелостью ее предпринимательских структур, степенью «открытости» экономики, развитостью процессов интернационализации производства.

Следовательно, при общей рыночной основе и социальной ориентированности смешанная экономика в разных странах имеет специфические черты, выражающиеся в разных масштабах и формах сочетания государственного и частного секторов, неодинаковой степени социальной ориентированности и государственного вмешательства в частное предпринимательство и рыночные отношения.

В настоящее время различают три основные модели смешанной экономики: западноевропейскую, американскую и японскую. Для западноевропейской модели характерны большие масштабы государственного предпринимательства и высокая степень перераспределения валового национального продукта (ВНП) через бюджет (50%); для американской модели — небольшой объем государственного сектора; для японской — небольшой объем государственного предпринимательства и традиционные связи правительственной бюрократии с частным предпринимательством (табл. 1.1).

Итак, современная смешанная экономика со всем многообразием национальных особенностей есть результат длительного исторического развития. На пути к современному облику смешанная экономика знала различные соотношения рыночного и государственного механизмов регулирования, на ее содержание влияли новые процессы. Сегодня в смешанной экономике сосуществуют и взаимодействуют отечественные и иностранные фирмы; мелкий, средний и крупный бизнес; многообразие форм собственности и множество организационных структур предпринимательства; рыночная конкуренция, внутрифирменное планирование и государственное регулирование. Для нее характерен плюрализм политической системы.

Таблица 1.1

Государственные расходы (1) и социальные трансферты* (2) (% к ВВП)

Страна	1980 г.		1990 г.		1999 г.	
	1	2	1	2	1	2
Германия	42,7	20,5	42,0	22,8	44,3	22,0
Франция	42,8	23,2	46,6	26,4	50,8	28,2
Италия	39,9	18,4	49,1	22,3	45,7	22,7
Великобритания	40,4	13,9	39,9	15,0	38,6	16,8
Швеция	56,8	23,5	58,1	24,0	60,1	28,1
США	31,8	11,9	34,3	12,4	31,9	13,9
Япония	24,9	12,0	25,8	12,9	32,0	17,6

* Расходы на социальное обеспечение, помощь безработным, пенсии, здравоохранение (кроме образования).

Источник: European Economy. 1999. № 68. P. 218.

Современная смешанная экономика развитых стран может служить ориентиром при выработке концепции экономического развития России, ибо в ней сочетаются условия для эффективного производства, обеспечения благосостояния подавляющей части населения и гарантии прав личности. Но успешное использование этого опыта в отечественной экономике невозможно без учета объективных различий в нынешнем уровне производственной базы, общественной психологии, национальных особенностей российского уклада жизни.

Особенности переходной экономики России. Современная отечественная экономика находится в процессе постепенного перехода к рыночным отношениям. Этот переход происходит не от традиционной экономики, а от плановой. В этом состоит главная трудность перехода, так как экономика должна очиститься от последствий командно-бюрократических методов регулирования, чтобы вернуться на путь эффективного развития. Она должна преодолеть недостатки централизованного планового хозяйства и развивать рыночные отношения со всеми их атрибутами. Развитие рыночного механизма должно осу-

ществляться в формах, свойственных его современному состоянию.

Особенность перехода России к рынку состоит и в том, что он развертывается в условиях глобальных переходных процессов. Поэтому для развития России характерно переплетение локальных и глобальных общечеловеческих тенденций.

Следовательно, переход к рыночным отношениям в России является не естественно-эволюционным, а реформаторско-эволюционным процессом, связанным с определенной направленностью. Главным направлением в этом процессе является преобразование системы социально-экономических отношений.

Поскольку переход к рыночной экономике России означает изменение развития страны, а не изменение функционирования хозяйства, то характерной чертой этого движения является неустойчивость существующей системы, которая должна уступить место другой экономической системе. В этих условиях возможны варианты развития, поскольку рядом сосуществуют элементы старой и новой систем.

Содержательно переход к рыночным отношениям включает решение многих проблем: разрушение командно-административной системы хозяйствования, разгосударствление и приватизация, создание рыночной инфраструктуры, переход от жестко централизованной системы ценообразования к свободному ценообразованию, преодоление монополизма и создание конкурентной среды.

Особую роль в переходной экономике должно выполнять государство. На данном этапе его функции состоят в создании рыночных условий хозяйства (правовая база, кредитное и налоговое регулирование, макроэкономическая стабилизация), активной структурной политике, поддержке предприятий в процессе их превращения в рыночные субъекты (антимонопольное регулирование, селективная поддержка), активной социальной поддержке населения на пути его адаптации к новым рыночным условиям.

Модель отечественной рыночной экономики — это социально ориентированная рыночная экономика, движение к которой было провозглашено в России в конце 1992 г. Социально ориентированная рыночная экономика представляет смешанную экономику со значительным государственным сектором и

активным государственным регулированием. Социальная ориентация экономики предполагает существенный патернализм государства по отношению ко всем членам общества, обеспечение гарантий прожиточного минимума, определенного уровня потребности населения в услугах образования, культуры, здравоохранения, в жилье; регулирование занятости населения с ориентацией на минимальную безработицу. Конкретные же формы этой модели рыночной экономики должны учитывать особенности России.

* * *

Экономическая наука объясняет и прогнозирует изучаемые явления. И чем успешнее она это делает, тем больше ее полезность и значимость. Однако как любая научная теория экономическая наука не обладает абсолютной точностью. Постоянно проверяясь практикой, теории усовершенствуются, но иногда от них приходится и отказываться.

Экономическая наука не может быть справедливой абсолютно для всех случаев, от нее нельзя требовать ответов на все вопросы, так как факты всегда богаче теории. Тем не менее экономическая наука — надежный компас в руках тех, кто хочет познакомиться с современной экономикой.

Последнее особенно важно для изучения экономики России. В стране происходит слом старых хозяйственных структур, становление новых рыночных отношений. Сложно понять новый уклад жизни, тем более что многие термины рыночной экономики еще недавно были вне нашего обихода (акции, биржи, дивиденды). Но самое сложное — сделать выбор и постепенно, не теряя своего предназначения, войти в мир рыночных отношений. Поэт Ф. И. Тютчев с гордостью сказал о России:

Умом Россию не понять,
Аршином общим не измерить:
У ней особенная стать —
В Россию можно только верить.

Хочется добавить, что вера всегда на чем-то основана. Одним из таких оснований для познания России является экономическая наука.

Знание экономической науки, экономическое образование повышает уровень специалистов любого профиля, в которых нуждается современная Россия и которым суждено активно участвовать в рыночных преобразованиях, управлении российской экономикой.

В завершение же главы хочется не только пожелать студентам — будущим специалистам успехов в получении экономических знаний, но и напомнить бессмертные слова М. В. Ломоносова:

О, вы, которых ожидает
Отечество от недр своих
И видеть таковых желает,
Каких зовет от стран чужих.
О ваши дни благословенны!
Дерзайте ныне ободренны
Раченьем вашим показать,
Что может собственных Платонов
И быстрых разумом Невтонов
Российская земля рождать.

Контрольные вопросы:

1. Какое место занимает экономическая наука среди других наук?
2. Что дает изучение экономической науки?
3. Как связана экономическая теория с политикой?
4. Назовите основные направления современной экономической науки, дайте их краткую характеристику.
5. Какие альтернативные взгляды на предмет экономической науки существуют сегодня? Каковы аргументы этих воззрений?
6. За что и кому дают Нобелевские премии по экономике?
7. Каков вклад Нобелевских лауреатов в развитие экономической науки? Назовите важнейшие проблемы, разработанные Нобелевскими лауреатами.
8. Назовите отечественных ученых — Нобелевских лауреатов по экономике.
9. Назовите факторы, определяющие характер и содержание экономической системы.
10. Как вы понимаете отношения собственности? Охарактеризуйте экономическое и юридическое содержание собственности.

11. Какие формы хозяйствования могут существовать в обществе?

12. Объясните формационный критерий в периодизации социально-экономического развития общества. В чем его позитивные и негативные особенности?

13. Каковы особенности цивилизационного подхода к истории развития общества?

14. Что такое смешанная и социально ориентированная рыночная экономика?

15. Назовите важнейшие особенности переходной экономики России.

Глава 2
ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

§ 1. Товарное производство и предпосылки его возникновения

Товарное производство. Рыночная экономика — это прежде всего товарное производство. В свою очередь, **товарное производство** — это такая организация хозяйства, когда продукты производятся для продажи. Оно характеризуется обособленностью производителей как отдельных собственников, функционирующих в системе общественного труда. Товарное производство означает, что люди не просто помогают друг другу в труде (трудятся сообща), а обмениваются результатами своей деятельности на основе купли-продажи.

Производство всегда связано с потреблением, но чтобы продукт труда из производства попал в потребление через куплю-продажу, необходимы определенные условия. Первое — это высокий уровень развития общественного разделения труда и обобществления производства. Если разделение труда развито слабо, то переход продукта из производства в потребление достаточно прост: производитель все делает сам и сам все потребляет (натуральное хозяйство). При развитом разделении труда этот переход становится сложнее. Производитель сам должен сделать что-то такое, что нужно другим, затем он должен найти того, кто делает то, что ему нужно, и уже потом обменяться продуктами.

Развитость товарного производства зависит от уровня обобществления производства. **Обобществление производства** — это слияние разнородных производств в один производительный процесс (комбинирование), с одной стороны, и отпочкование различных производственных процессов в относительно самостоятельные (специализация), с другой стороны. Высокий уровень обобществления производства характеризуется тесными взаимосвязями между разными видами производств, в результате чего обмены между ними становятся более частыми и слож-

ными. От уровня обобществления зависит, какими продуктами обмениваются люди: деталями, полуфабрикатами или продуктами, готовыми к употреблению.

Второе условие — экономическое обособление производителей друг от друга. Это означает, что каждый производитель и каждое предприятие сами распоряжаются основными факторами производства (землей, трудом, капиталом), сами решают, что производить и в каком объеме, сами распоряжаются результатами труда. Наилучшим образом этому условию отвечает частная собственность.

Частная собственность как основа рыночного хозяйства. Частная собственность представляет собой индивидуальное владение и распоряжение факторами производства (землей, зданием, оборудованием, трудом, капиталом), обеспечивающие ее субъекту доход, возможность отчуждения объекта собственности и право его передачи по наследству. Частная собственность лежит в основе товарного производства.

Система частной собственности обладает определенными свойствами, которые делают ее адекватной рыночной экономике. Исключительность права частного собственника на доход приводит к тому, что только он ощущает положительные и отрицательные последствия своих действий. Это, во-первых, создает стимул при принятии решений максимально учитывать возможные последствия и, во-вторых, задает критерий рациональности экономического поведения — максимальная выгода и минимальные издержки. Исключительность права отчуждения приводит к тому, что всякое благо в процессе обмена передается тому, кто предложит за него наивысшую цену В результате обеспечивается эффективное распределение ресурсов между их пользователями.

Следовательно, чтобы рыночная система приобрела ведущий характер в обществе, должна господствовать система отношений частной собственности. При этом не обязательно, чтобы в частной собственности оказалась большая доля ресурсов общества. В частной собственности должен находиться самый редкий ресурс, т. е. тот, который обладает в данный момент наибольшей производительностью. Раньше таким редким ресурсом был денежный капитал, потом — капитал в его материально-вещественной форме, сегодня — человеческий капитал (знания, интеллектуальные достижения, искусство управлять). Поэтому господство частной собственности на редкие ресурсы

объясняет господство рыночных отношений над общественным производством, оно необходимо для воспроизводства всей экономики как рыночной системы.

Частная собственность придает необходимую в условиях рыночного хозяйства с его стихийной динамикой устойчивость экономической среды вокруг отдельного субъекта, что приводит к формированию стабильных ожиданий от его действий. Частная собственность обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Исторически частная собственность эволюционирует, ее формы меняются. Первоначально возникла *индивидуальная частная собственность*, т. е. личное (частное) владение всем предприятием. Индивидуальные собственники сами трудятся, но могут привлекать и наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом. Поэтому он наиболее рискующий из всех предпринимателей. Сегодня, несмотря на снижение удельного веса индивидуальной частной собственности (в США, например, он составляет всего 6% в ежегодном валовом доходе всех фирм), роль индивидуальной частной собственности по-прежнему велика, особенно в сфере услуг. В США индивидуальный частный собственник обеспечивает американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, розничной и оптовой торговли, ремонтно-строительных работ, продукцией местной промышленности. Индивидуальный частный собственник вкусно, обильно, по дешевым ценам кормит народ.

В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила *акционерная собственность*, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя краеугольным камнем остается индивидуальная частная собственность на акции (пай). При акционерной собственности результаты коммерческой деятельности предприятия не подчиняются интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого акционера в отдельности (соответственно размеру пая — акции).

Многообразие видов собственности в рыночной экономике. Для самовыражения человека в рыночной экономике, реализации его экономической свободы недостаточно одной собст-

венности, необходимо многообразие ее видов. Поэтому кроме индивидуальной частной и акционерной собственности в современной рыночной экономике существуют *государственная*, *кооперативная* и *смешанная собственность*. Следовательно, рыночная экономика представлена многообразием видов собственности. Только при наличии многообразных видов собственности человеку гарантируется свобода выбора места приложения своих сил и способностей, которые в наибольшей степени отвечают его складу, характеру, потребностям: от сравнительно высокого дохода в акционерном предпринимательстве, но с большей степенью риска до менее оплачиваемого труда, но с большей социальной защищенностью в государственном учреждении; от самостоятельного частного предпринимательства до совместной деятельности в коллективных предприятиях.

Государство должно поддерживать все формы собственности, защищать интересы всех ее субъектов, создавая для них с помощью экономических, административных и юридических рычагов равные условия хозяйствования.

§ 2. Товар и деньги

Важнейшим объектом рыночной экономики выступает товар. **Товар** — это продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи. Поэтому товар обладает двумя свойствами — удовлетворять потребности людей и обмениваться.

Разные школы экономической науки характеризуют товар с разных позиций. Так, представители маржиналистского направления раскрывают особенность товара через потребительную стоимость и предельную полезность.

Потребительная стоимость и полезность. Свойство товара удовлетворять ту или иную потребность людей называется *потребительной стоимостью*. Например, хлеб, масло, одежда удовлетворяют личную потребность человека, а станок, инструменты — его производственную потребность. Потребительная стоимость товара связана с его полезными свойствами.

В условиях рыночного хозяйства потребительная стоимость товара, во-первых, является общественной потребительной стоимостью, т. е. удовлетворяет потребность не самого произ-

водителя, а других людей. Во-вторых, потребительная стоимость товара должна поступать в потребление через обмен, посредством купли-продажи.

Качественно все потребительные стоимости отличаются друг от друга, так как удовлетворяют разные потребности людей (хлеб, масло и станок). Вместе с тем потребительные стоимости выступают в известной количественной определенности — тонна железа, 15 кг сахара, 5 платьев. Количественная определенность той или иной потребительной стоимости показывает ее связь с потребностью. Первые количества определенной потребительной стоимости будут иметь наибольшую полезность для ее обладателя, а последние — наименьшую. Например, для путника, оказавшегося в пустыне без воды, наибольшую полезность имеет первый стакан воды, меньшую — второй, наименьшую — третий.

Полезность последнего (дополнительного) количества используемой потребительной стоимости называется **предельной полезностью**, а сумма полезностей всего количества данной потребительной стоимости — **общей полезностью**. Общая полезность потребительной стоимости равна предельной полезности, умноженной на количество данного товара. Следовательно, понятие предельной полезности товара отражает связь между количеством потребительной стоимости и интенсивностью потребности в ней.

Австрийский экономист *Э. Бем-Баверк* приводит такой пример понятия предельной полезности. У Робинзона было 5 мешков зерна: первый — для пищи, второй — для улучшения пищи (на корм домашней птице, которая служила мясом для Робинзона), третий — для производства водки, четвертый — запас, пятый — для попугая. Если первый мешок исчезнет, то Робинзон отнимет зерно (5-й мешок) у попугая. Значит, величина ценности зерна определяется наименьшей его пользой, т. е. той, которую приносит последний (в этом примере) мешок.

В отличие от маржиналистов классическая буржуазная (А. Смит, Д. Рикардо) и марксистская экономическая наука раскрывают характеристику товара через теорию стоимости (К. Маркс считал, что потребительная стоимость составляет предмет товароведения).

Стоимость и меновая стоимость. Пропорция, в которой один товар обменивается на другой, называется **меновой стоимостью**.

Меновая стоимость выражает равенство качественно несравнимых и количественно несоизмеримых потребительных стоимостей. Что же общего между товарами в этом равенстве, позволяющем их качественно сравнить и количественно соизмерить?

Общим между ними является человеческий труд как затрата физической и умственной энергии работника. В нем выражается общественная природа любого конкретного труда, заключенного в товаре. Воплощенный в товаре общественный труд образует **стоимость товара**. Стоимость товара проявляется только в обмене путем приравнивания различных товаров друг к другу в определенных пропорциях. Формой проявления стоимости является меновая стоимость.

Товар есть единство потребительной стоимости и стоимости. Потребительная стоимость характеризует особенность и неповторимость товаров, а стоимость — однородность всех товаров.

С развитием рыночных отношений параллельно с товаром появляются деньги. Деньги представляют величайшую загадку экономической науки. По словам английского государственного деятеля XIX в. Гладстона, даже любовь не свела с ума такого большого числа людей, как мудрствование по поводу сущности денег.

Понятие денег. Деньги — это товар, на который можно обменять любой другой товар. Следовательно, деньги являются или особым товаром, или всеобщим эквивалентом, т. е. обладают способностью обмениваться на все другие товары и удовлетворять любые потребности их владельцев. Появление денег раздвоило весь товарный мир на товары и деньги: теперь товары олицетворяют потребительную стоимость, а деньги — меновую стоимость. Значит, деньги приобретают самостоятельность, а стоимость всех товаров получает единственную форму выражения — через деньги.

Происхождение денег нельзя связывать с удобствами торговли, иначе почему же многие народы пользовались такими беспокойными, бодающимися, мычащими, труднотранспортируемыми деньгами, как скот? Эти деньги нельзя разменять, нельзя долго хранить без присмотра, трудно перевозить и вообще они совершенно неудобны. Деньги возникли потому, что в длительной тысячелетней практике торговли и обмена продуктами какие-то продукты, которые попадали на рынки этого об-

мена особенно часто, стали мерилом ценности всех других товаров, т. е. эквивалентом. Другими словами, к определенному количеству эквивалента могли быть приравнены все другие товары, которыми торговали в данном регионе.

В разные исторические эпохи что только не служило человеку деньгами! Диапазон таких товаров поистине велик: от коровьих черепов на острове Борнео до брусков соли в Африке, от металлических копий в Конго до человеческих черепов на Соломоновых островах. На острове Яп существовали даже особые мужские и женские деньги. Женщины как создания более слабые пользовались легкими деньгами — браслетами из раковин, но зато у мужчин в ходу были деньги в виде каменных жерновов высотой в два человеческих роста. Эти деньги, конечно, никто не носил в кошельке. Они устанавливались на каком-нибудь месте, а очередной владелец такого жернова ставил на нем свой знак. Но наиболее значительную роль в истории денег играл скот, что отразилось на языке многих народов. Латинское слово pecunia (деньги) происходит от слова pecus (скот). В Древней Руси также в роли денег выступали скот и меха, а княжеская казна называлась скотницей.

Таким образом, на разных этапах развития общества роль всеобщего эквивалента выполняли различные товары (зерно, ракушки, скот, меха, железо), но с середины XIX в. монопольное положение в товарном мире завоевало золото. Естественные свойства золота (однородность, делимость, портативность) обеспечили ему привилегированное положение всеобщего эквивалента. Свою роль всеобщего эквивалента в пределах государства золото выполняло в виде монет — своеобразного национального мундира.

Сущность золотых денег как всеобщего эквивалента проявлялась в их функциях.

Функции денег. Деньги выполняли пять функций: мера стоимости, средство обращения, сокровища, средство платежа, мировые деньги.

Мера стоимости — это выражение стоимости товара в деньгах, т. е. приобретение стоимостью формы цены. Эту функцию деньги выполняли идеально, а в качестве единицы измерения денег использовался масштаб цен — денежная единица с ее делениями (например, современный 1 долл. = 100 центам, 1 руб. = 100 коп.).

Средство обращения означает, что деньги выступали мимолетным посредником в обмене, реально обслуживая акты купли-продажи.

Деньги как *сокровища* отражали наличие излишков в товарном мире. Изъятые из обращения лишние полноценные реальные деньги превращались в сокровища.

При продаже товаров в кредит деньги становились *средством платежа.*

Законченное развитие всеобщего эквивалента деньги получили в функции *мировых денег.* На мировом рынке деньги сбрасывали свой национальный мундир и выступали как чистое золото.

На основе рассмотренных функций денег формулировался закон денежного обращения, устанавливающий зависимость количества денег в обращении от суммы цен товаров и услуг, проданных за наличные и в кредит, взаимопогашаемых платежей, скорости обращения денег.

С развитием кредитных отношений связано появление кредитных денег — долговых обязательств: векселей, банкнот и чеков. Банкнота — самая развитая форма кредитных денег. Переход долговых требований с одного лица на другое позволяет кредитным деньгам попасть в обращение. Вплоть до 30-х годов XX в. банкноты обменивались на золото и обращались по законам золотых денег. Сегодня они приравнены к бумажным деньгам.

Бумажные деньги и законы их обращения. Мимолетность денег в функции средства обращения, а также стирание монет от употребления (золотая монета за 30 лет обращения теряет 1,5—2% своего веса), превращающие деньги в знаки стоимости, позволили заменить золотые деньги бумажными. Этому способствовала и деятельность фальшивомонетчиков.

Бумажные деньги — это денежные знаки, не имеющие стоимости и заменяющие полноценные золотые деньги в функции средства обращения.

По словам К. Маркса, применительно к бумажным деньгам законы обращения золотых денег оказываются перевернутыми с ног на голову. Действительно, если золотые деньги обращаются потому, что имеют стоимость, то бумажные деньги, не имея стоимости, обращаются только как знаки золотых денег. Если количество золотых денег зависит от их стоимости, то покупательная способность бумажных денег зависит от их количества. Если цены товаров при золотом обращении зависят от

стоимости золота, то при бумажном обращении — от количества бумажных знаков. Наконец, если товарное обращение поглощает лишь определенное количество золотых денег, так как излишки золотых монет уйдут в сокровища, то бумажные деньги, не имеющие стоимости, товарное обращение поглощает в любом количестве.

Особенности всеобщего эквивалента в современных условиях. Сегодня нигде в мире нет чеканки золотых монет, цены на золото не влияют на цены товаров, золото не образует масштаба цен денежных единиц (официальный масштаб цен ликвидирован). Товары «идеально» приравниваются не к золоту, а к бумажным деньгам, связь которых с золотом прервана (прекращен их обмен на золото). Следовательно, золото перестало быть деньгами, в то же время место золота не занял какой-нибудь товар, имеющий собственную стоимость.

В обращении циркулируют бумажно-кредитные деньги, выполняющие первые две функции. Но использование бумажных денег в качестве меры стоимости и средства обращения возможно, если все денежные знаки обеспечены товарной массой, циркулирующей на рынке. Эту роль бумажные деньги выполняют не путем приравнивания своей «стоимости» (ее нет) к стоимости товаров, а как представители всей совокупности товаров. Теперь всякий товар обменивается на бумажные деньги, выражая свою стоимость через приравнивание к множеству товаров. Например: *x* товара *A*, *y* товара *B*, *z* товара *C* и т. д. = *K* долл. (цена). В свою очередь, *K* долл. = *m* товара *D*, *n* товара *E*, *l* товара *G* и т. д. Следовательно, суть товарной сделки не в определенной сумме денежных знаков, а в том количестве потребительных стоимостей, которое можно получить за реализованный по этой цене товар (*m* товара *D*, *n* товара *E*, *l* товара *G* и т. д.). В силу этого бумажные деньги приобретают способность быть всеобщим эквивалентом. Такой модифицированный вид приобретают бумажные деньги в современных условиях.

§ 3. Основные модели становления и развития рыночного хозяйства

Современная рыночная экономика представляет сложную систему хозяйствования, в которой тесно взаимодействуют постоянно изменяющиеся рыночные закономерности и много-

численные регулирующие институты, в первую очередь государственные. Но путь к такой системе хозяйствования долог и сложен. Становление рынков и рыночных хозяйств в различных странах происходило по-разному. Условно можно выделить несколько основных моделей этого процесса.

Модели развития рыночного хозяйства в развитых и развивающихся странах. *Первая модель* характерна для Англии, Голландии, США. Для этих стран характерно постепенное преобразование множества мелких раздробленных хозяйств в более сложные структуры, общественное разделение труда, регулируемое преимущественно рынком. Параллельно с этим формировались и совершенствовались многочисленные общественные институты, правовые нормы и государственные учреждения, обеспечивающие условия для эффективного функционирования рыночных отношений и в то же время амортизирующие их негативные социальные последствия. Так, принимаются законы об охране труда, ограничении продолжительности рабочего дня, минимальных заработках. Вводятся в действие антитрестовское законодательство и другие методы стимулирования конкуренции. Эволюционное развитие рынка сопровождается расширением демократических свобод.

Главная особенность этой модели — решающая роль рыночной конкуренции в формировании хозяйственных структур и обеспечении их рентабельности. Любая же форма государственного вмешательства по возможности сдерживается. Функционирование этой модели облегчается тем, что передовые в научно-техническом и производственном отношении страны во многом формируют мировое хозяйство, поэтому имеют возможность за счет него смягчать часть своих социально-экономических проблем.

Вторая модель характерна для относительно ранних периодов хозяйственного развития политически независимых государств — Германии, Японии, Италии, отчасти России до 1917 г. Эти страны с опозданием приступили к созданию собственной промышленности и поэтому в мировом хозяйстве утверждали свои позиции преимущественно нерыночными методами.

Формирование рыночных отношений в этих странах было подчинено не только погоне за прибылью, но и общим национальным задачам, а экономической эффективности, конкуренции, рынку придавалось ограниченное, подчиненное значение.

Зато руководящее воздействие на основные направления развития хозяйства оказывало государство, поддерживающее предпринимательскую деятельность субсидиями, налоговыми льготами, государственными заказами. Следовательно, для этой модели характерно переплетение чисто рыночных отношений с косвенными методами государственного регулирования экономики, а нередко даже преобладание последних.

После Второй мировой войны в Германии и Японии создаются условия для активного функционирования рыночного механизма (проводится серьезная денежная реформа, создаются основы антитрестовского законодательства). Эти послевоенные преобразования обусловили последующие хозяйственные успехи этих стран, формирования в них современной рыночной экономики.

Третья модель становления рыночной экономики характерна для развивающихся стран. Как правило, рыночные отношения в эти страны привносились извне, порождая однобокое, зависимое развитие. С завоеванием политической независимости в странах Азии, Африки и Латинской Америки были предприняты усилия по приобретению экономической самостоятельности и созданию собственной производственной базы. Но в условиях отсталых, низкопроизводительных хозяйств и ограниченности ресурсов попытки сформировать внутренние рынки, протекционистски вытесняя товары и подчас капиталы, могли увенчаться успехом только при активном участии государства. Мобилизация крупных накоплений, налаживание сети инфраструктуры, освоение передовых технологий, с одной стороны, и борьба с нищетой и бесправием значительной части населения, с другой, — вот сложный комплекс экономических и социальных проблем, который сопутствует развитию рынка в развивающихся странах. В таких условиях стало необходимостью широкомасштабное и активное корректирующее вмешательство государства в экономику.

Таким образом, исторический опыт формирования рыночной экономики в развитых и развивающихся странах — это длительный процесс, в ходе которого постоянно происходят изменения во всех сферах общественной жизни. В результате существенных различий исторических, природных, социально-политических, экономических, культурных и национальных условий конкретные рынки и хозяйственный механизм развитых стран отличаются большим разнообразием. Неодинаковы поро-

жденные рынком системы мотивации, критерии, эффективности, производственные и организационно-управленческие структуры, хозяйственные пропорции, уровни технического оснащения и производительности труда. Большие различия наблюдаются в характере и социально-экономических последствиях функционирования рынка в развитых и развивающихся странах; в странах с более равномерным распределением доходов и странах с большим имущественным неравенством; в условиях высокоразвитой банковско-кредитной системы или при наличии широкого бюджетного финансирования; в странах с высоким и низким уровнем правосознания. Неизбежность появления множества разновидностей рыночных отношений связана и с различными вариантами государственной экономической политики.

Современный рынок. Становление рыночных отношений в разных странах модифицировало и сам рынок. Современный рынок качественно отличается от рынка ранних стадий его развития. В основе рынка всегда лежит конкуренция. В современных странах с развитой рыночной экономикой сложилась и преобладает олигополистическая конкуренция, когда в рамках отрасли господствуют два-четыре соперничающих друг с другом крупных объединения. Олигополистические объединения имеют возможность влиять на структуру и формы рыночных отношений.

Переход на интенсивный тип развития вызвал новые изменения в рынке. Резко усиливается дифференциация спроса и предложения большинства товаров и услуг по их качеству. Большое внимание уделяется конкретным потребительским свойствам продукции, основной упор переносится со снижения издержек на качественные показатели. Само качество товара все больше зависит от человеческого фактора — от квалификации, добросовестности, ответственности производителя, его способности обеспечить гибкость и маневренность производства. В то же время увеличивается число производителей, которые выходят на рынок не с готовой продукцией для конкретного покупателя, а со своей способностью качественно выполнять заказ.

Важнейшим элементом функционирования современного рынка является экономическая деятельность государства, масштабы которой в развитых странах велики. Государство регули-

рует социально-экономические процессы с помощью богатого арсенала экономических и административных мер.

В целом основной задачей государственного регулирования в настоящее время становится повышение конкурентоспособности и эффективности производства, а важнейшей функцией государства — защита качественных параметров жизнедеятельности общества. Среди них: обеспечение соблюдения договорных обязательств, повышение ответственности за соответствие качества продукции декларируемым характеристикам, ужесточение норм охраны окружающей среды или безопасности продукции для здоровья населения. Расширяется круг действий государства по упрочению мирохозяйственных позиций различных стран. При разработке государственной экономической политики главное внимание уделяется раннему выявлению назревающих проблем и оперативному реагированию на них. Укрепляется информационно-аналитическая база государственной экономической и социальной политики.

Изменения в современном рыночном механизме свидетельствуют о том, что элементы стихийности сокращаются, фактор же сознательного воздействия на экономические процессы возрастает, причем как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне государства. В этих условиях весь ход экономического развития зависит не только от саморегулирующегося рынка, но и от качества экономического анализа, механизма принятия решений, квалификации управления на всех уровнях.

Особенности становления рыночных отношений в России. Модель развития рыночного хозяйства в России должна учитывать, с одной стороны, современные характеристики рынка, с другой стороны, особые исторические условия страны.

Длительное время в отечественной экономической науке отвергались товарно-денежные отношения и соответствующие им формы собственности, а практика развития национальной экономики почти полностью была изолирована от мирового рынка. Это определило низкую экономическую эффективность и техническую отсталость хозяйственных структур, с одной стороны, и опосредованность множества взаимосвязей специализированных предприятий административными командами (не рынком), с другой стороны.

Еще одна особенность отечественных условий — разрушение натурального и полунатурального хозяйства, которое, как

показывает опыт развитых стран, служит своеобразным буфером, смягчающим многие острые проблемы процесса становления рынка (безработица, нехватка товарного продовольствия).

Становление рыночных отношений в нашей стране осложняется и тем, что речь идет о крупномасштабном рынке (по территории, по населению) с огромными различиями в уровнях хозяйственного развития, в производительности труда, в распределении доходов и др.

В этих условиях важно знать не только, что такое рынок, но и плюсы и минусы рыночного механизма. Это позволит соединить сложнейшую проблему развития рыночных отношений с разносторонней программой социальной защиты населения от тягот перехода к новому хозяйственному механизму.

Развитие рыночного механизма в нашей стране невозможно без активной роли государства, огромный опыт функционирования которого у нас имеется. Современная рыночная экономика — это регулируемая экономика, и государству принадлежит функция активного воздействия на рыночные процессы. Экономическая политика государства способна поставить границы коммерческой деятельности, поскольку функционирование не всех областей хозяйства подчинено цели извлечения прибыли (фундаментальная наука, культура, образование).

Переход к рыночным отношениям не может быть равномерным во всех сферах хозяйства. Больше времени он займет в промышленности и меньше в таких отраслях, как сельское хозяйство, строительство и торговля.

Для успешного перехода к рыночному типу хозяйствования необходима эффективная хозяйственная деятельность, так как ни один регион не может существовать без правовой основы. Причем эта деятельность должна базироваться на рациональных экономических подходах, ибо одними законами нельзя сломать старый административный механизм, требуются серьезные преобразования в самих хозяйственных структурах.

Знание основ рыночной экономики и содействие формированию и развитию новых рыночных форм хозяйственной деятельности с учетом отечественных условий помогут выработать и реализовать на практике российскую модель становления рынка.

Контрольные вопросы:

1. Какие типы общественного разделения труда вы знаете?
2. Как реализуется частная собственность? Покажите эволюцию частной собственности.
3. Как вы понимаете экономическую обособленность субъектов рыночной экономики? В чем состоит их экономическая свобода и ответственность?
4. Всякие ли блага в рыночной экономике выступают как товар?
5. Какие свойства товара отмечает теория трудовой стоимости?
6. Приведите формулу товарно-денежного обращения. Чем отличается бартер от случайного товарного обмена?
7. Что такое деньги и каковы их функции?
8. В чем состоит особенность всеобщего эквивалента в современных условиях?
9. Назовите основные проблемы отечественной экономики, учет которых позволяет выработать и реализовать на практике российскую модель становления рыночного хозяйства.

Глава 3
РЫНОК И ЕГО МЕХАНИЗМ

§ 1. Понятие рынка. Виды рынков

Понятие рынка. В самом общем виде **рынок** — это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес). В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей.

Более конкретно **рынок** представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т. е. связь производителей и потребителей, производства и потребления.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), фирмы (предприятия), государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как покупатели, и как продавцы. Все хозяйственные субъекты тесно взаимодействуют на рынке, образуя взаимосвязанный «поток» купли-продажи.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег — все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Рынок как самостоятельное образование включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала. Все эти три рынка органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Развитость рынка и рыночных отношений зависит от развития всех его составляющих.

Рынок предполагает наличие следующих признаков:

• неограниченное число участников актов купли-продажи, свободный доступ на рынок и свободный выход из него. Это значит, что каждый человек имеет право заняться предпринимательством или прекратить его. Производители (продавцы) выбирают любой вид деятельности (предпринимательство, фондовые операции, банковскую деятельность, земледелие и т. д.). В свою очередь, потребители (покупатели) могут купить все что угодно. Следовательно, производители и потребители, продавцы и покупатели имеют равные права. Так реализуется экономическая свобода — свобода экономического поведения, когда ни один участник рыночных операций не в состоянии оказать влияние на решения, принимаемые другими участниками;

• мобильность материальных, трудовых, финансовых ресурсов, так как предпринимательская деятельность преследует цель увеличения дохода, а на это можно рассчитывать только при расширении производства, освоении новой техники, внедрении новых технологий и т. д.;

• наличие у каждого субъекта рынка достоверной и полной информации о предложении, спросе, ценах, норме прибыли и т. д. Без этого он не сможет ориентироваться на рынке и принять правильное решение о целесообразности покупки или продажи;

• отсутствие монополии производителя, однородность одноименных товаров, иначе на рынке не будет свободы экономического поведения продавцов и покупателей.

В действительности не всегда есть все эти признаки. Поэтому в жизни функционирует конкурентный рынок. Конкуренция — это соперничество, состязательность на рынке, борьба между производителями за потребителя, за наилучшие условия сбыта своей продукции. Конкуренция является механизмом рынка, с помощью которого повышается качество продукции, снижаются производственные затраты, внедряются технические новшества.

Виды рынков. Рынок исторически развивается и видоизменяется. Современный рынок характеризуется богатой и сложной структурой. Его можно классифицировать по различным признакам:

• по общественному разделению труда — рынок местный, национальный и международный;

• по формам собственности — частный, кооперативный, государственный рынок;

• по объектам рыночного обмена — товарный (средств производства, труда, товаров и услуг, ноу-хау) и денежный (денежный, ценных бумаг и валютный);

• по организации рыночного обмена — оптовый (биржа, государственные закупки), розничный, экспортный, импортный;

• по видам конкуренции — рынок совершенной конкуренции и несовершенной конкуренции.

Существует еще много других признаков классификации рынков. Однако деление рынков на виды в определенной степени условно, так как в жизни один и тот же рынок может отражать разные признаки. Так, местный рынок может быть одновременно и оптовым, и розничным, а рынок несовершенной конкуренции — государственным или частным.

§ 2. Рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимодействие

Ценообразование на рынке складывается в зависимости от спроса и предложения — важнейших экономических рычагов рыночной экономики.

Спрос. *Спрос* — это потребность в товарах и услугах, обеспеченная необходимыми денежными и другими платежными средствами. Спрос определяет, что покупать на рынке и в каком количестве; на стороне спроса — деньги. На рынке покупатели (потребители) хотят купить товар и удовлетворить свою потребность. Спрос покупателей на определенный товар зависит от множества факторов: денежного дохода и роста населения, от размера рынка, льгот потребителю, субъективных вкусов потребителей, наличия товаров-субститутов (товаров-заменителей) и др. Но главным фактором, определяющим спрос, является цена (покупатели всегда хотят купить товар дешевле, а продавцы — продать дороже). Покупатель предлагает цену спроса — предельно максимальную цену, за которую он согласен купить товар. Выше эта цена подняться не может, так как у покупателя нет больше денег. Следовательно, при неизменности всех других факторов у покупателя существует определенное соотношение между рыночной ценой товара и величиной

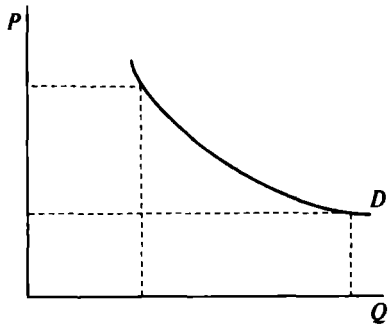


Рис. 3.1. График спроса:
D — спрос; P — цена товара;
Q — количество товара

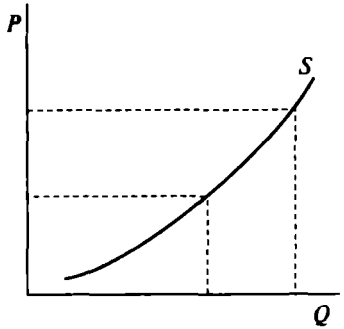


Рис. 3.2. График предложения:
S — предложение на рынке

спроса на него. Это отношение называется **кривой спроса**. Ее графическое изображение представлено на рис. 3.1.

Если цены растут, то спрос уменьшается.

Предложение. Предложение — это количество товаров и услуг, которое производитель желает продать на рынке. Предложение показывает, какая и в каком количестве произведена продукция, которую производитель желает продать на рынке. На стороне предложения — товары. На предложение товаров могут влиять технический прогресс, монопольное положение производителя, движение цен на другие товары и др. Важнейшими факторами, воздействующими на предложение товара, являются цены на этот товар и издержки его производства. Как связано предложение с ценой? Производители стремятся продать товар подороже. Продавцы назначают на свой товар предельно минимальную цену, так как более низкая цена сделает их производство нерентабельным. Соотношение между рыночными ценами предложения и количеством товаров называется **кривой предложения**. График предложения представлен на рис. 3.2.

По мере повышения цены предложения возрастает число продавцов (производителей) и объем предложения на рынке (S).

Итак, кривые спроса и предложения указывают, какое количество товара конкурирующие потребители и производители

готовы покупать и продавать в зависимости от цены, которую они платят и получают.

Механизм спроса и предложения. Если государство не вмешивается в рыночный механизм, т. е. не вводит контроль за ценами, то спрос и предложение на конкурентном рынке придут в равновесие и установятся рыночная цена товара и его общий объем производства. Равновесие возникает при таких ценах и при таких количествах товаров, при которых конкурентные силы сбалансированы, т. е. когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать. В результате образуется **равновесная цена** — цена такого уровня, когда объем предложения соответствует объему спроса. Графическое изображение равновесной цены представлено на рис. 3.3, где точка пересечения кривой спроса (D) и кривой предложения (S) — A — равновесная цена.

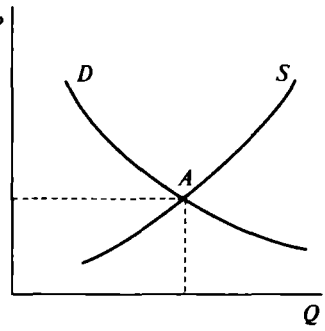


Рис. 3.3. График равновесной цены

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке (рис. 3.4). Это выражается в следующем:

- увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара;
- уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара;
- рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;
- сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Таким образом, на рынке спрос и предложение не всегда уравновешены, но рынок тяготеет к равновесию. В рыночной экономике действует закон спроса и предложения, согласно которому любое изменение спроса и предложения автоматически включает стихийный механизм поиска равновесных цен, т. е. равновесия производства и потребления, что и создает сбалансированность экономики.

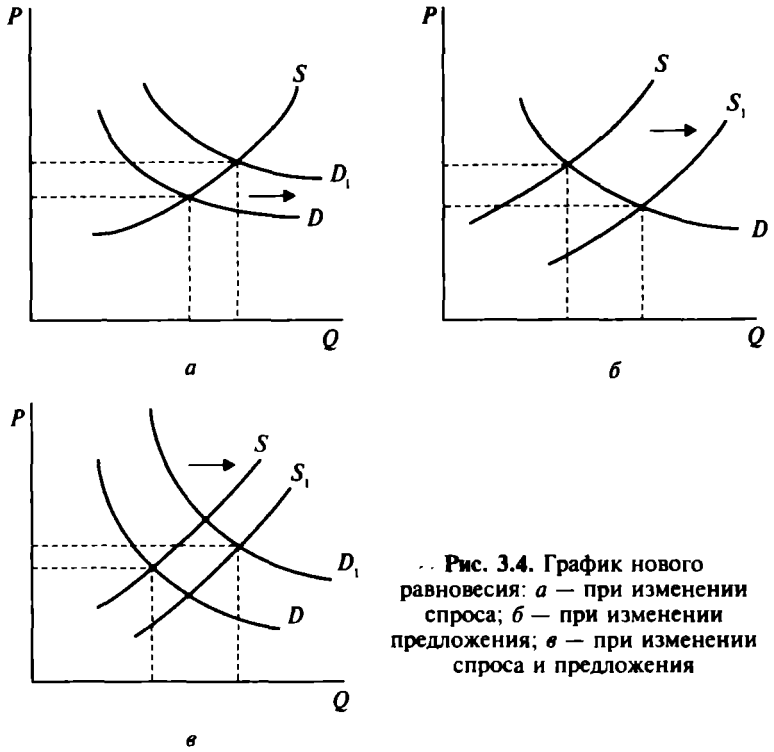


Рис. 3.4. График нового равновесия: *а* — при изменении спроса; *б* — при изменении предложения; *в* — при изменении спроса и предложения

В целом концепция спроса и предложения распространяется и на рынок ресурсов. Однако рынок ресурсов имеет свои особенности. В силу ограниченности ресурсов на рынке существует устойчивый спрос на факторы производства. Спрос на ресурсы является *производным спросом* от готовых товаров и услуг, которые производятся с помощью данных ресурсов. Следовательно, ресурсы удовлетворяют потребности потребителя не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Производный характер спроса на ресурсы означает, что устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от его производительности и от цены товара, созданного с помощью этого ресурса.

Показав, что колебания спроса и предложения зависят от изменения цены, рассмотрим, как это происходит на практике.

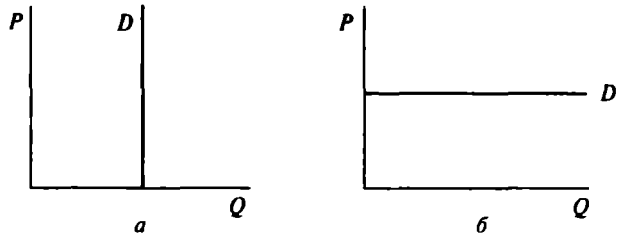


Рис. 3.5. Графики предельных случаев эластичности

В этом нам поможет такое понятие, как эластичность спроса и предложения.

Эластичность спроса и предложения. Эластичность — это мера реагирования одной переменной величины (спроса или предложения) на изменение другой (цены). Эластичность выражает процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Соответственно *эластичность спроса* от цены есть процентное изменение потребности в товаре (спроса) в результате однопроцентного изменения цены. При любом изменении цены количество товара, на который предъявляется спрос, остается постоянным. Кривая спроса в этом случае вертикальна, и спрос абсолютно неэластичен по цене (рис. 3.5, *а*). Если спрос на товары не зависит от изменения цены, то кривая спроса горизонтальна и спрос абсолютно эластичен (рис. 3.5, *б*).

Эластичность спроса отражает увеличение требуемого количества товара (спроса) по отношению к снижению цены или уменьшение требуемого количества товара по отношению к росту цен. Если небольшое изменение цены значительно меняет объем покупок, то спрос эластичен. Если очень большое изменение цены лишь немного меняет объем покупок, то спрос неэластичен.

Ценовая эластичность спроса есть частное от деления процентного изменения величины спроса на однопроцентное изменение цены. Она определяется по следующей формуле:

$$\varepsilon_P = \frac{\Delta Q}{\Delta P}.$$

Поскольку цена и спрос изменяются в противоположном направлении, то ценовая эластичность спроса представляет от-

рицательную величину. Поэтому, если $\varepsilon p > 1{,}0$, спрос эластичен, если $\varepsilon p < 1$, спрос неэластичен.

Эластичность предложения определяется аналогичным способом. *Эластичность предложения* от цены есть процентное изменение предлагаемого количества товара в результате однопроцентного изменения цены. Если цена увеличивается, то эластичность предложения обычно положительна, так как более высокая цена будет для производителей стимулом к увеличению производства товара.

Эластичность относится к определенным временны́м рамкам, поэтому для большинства товаров важно различать кратковременный и долговременный коэффициенты эластичности. Так, для многих товаров повседневного потребления спрос более эластичен на длительном отрезке времени, чем на коротком. Это связано, во-первых, с тем, что людям требуется время, чтобы изменить свои потребительские привычки (например, отказаться от употребления кофе или бросить курить), во-вторых, с тем, что спрос на один товар может быть связан с запасом у потребителей другого заменяющего товара. Для товаров длительного пользования (автомобили, сложная бытовая техника) спрос более эластичен в кратковременный период, так как суммарный запас каждого товара у потребителей больше, чем ежегодный объем их производства. В результате небольшое изменение суммарного запаса, которым хотят обладать потребители, может привести к большому в процентном выражении изменению объема покупок.

Эластичность предложения также различается в долгосрочном и краткосрочном периодах. Для большинства товаров в долгосрочном периоде предложение значительно эластичнее, чем в краткосрочном, так как предприятия не могут быстро переориентировать производство на увеличение выпуска продукции; им для этого необходим какой-то промежуток времени. Но по товарам вторичного пользования предложение более эластично в короткие отрезки времени, чем в продолжительные (например, предложение металлолома, который регулярно переплавляется).

Итак, тенденция рыночного механизма к равновесию означает, что цена движется к уровню рыночной распродажи, с тем чтобы не было ни избыточного спроса, ни избыточного предложения.

§ 3. Основы теории потребительского выбора

Функционирование рынка предполагает увеличение актов купли-продажи. Но чтобы увеличить выпуск и продажу определенного товара, надо знать поведение покупателей, ибо потребитель — конечный пункт всякого производства. Поэтому важнейшим условием изучения рынка является анализ поведения потребителя.

Рациональное поведение потребителей. Теория потребительского выбора основана на предположении, что люди ведут себя рационально в попытке максимизировать удовлетворение своих потребностей, покупая товары и оплачивая услуги в определенном их сочетании. Принцип рационального поведения человека в рыночной экономике принадлежит маржиналистскому направлению экономической теории. В соответствии с этим принципом экономический процесс представлен маржиналистами в виде взаимодействия субъектов, добивающихся оптимизации своего благосостояния. При этом любую конкретную экономическую ситуацию люди расценивают исключительно субъективно, руководствуясь присущими только им представлениями о личной выгоде и способах ее оптимизации. Субъективные оценки экономических процессов распространяются у маржиналистов на предметы потребления и услуги, так как человек, по их мнению, нуждается только в потребительских благах (сфера производства играет подчиненную роль).

Важное место в определении поведения человека отводится принципу редкости, что предполагает ограниченную величину производства товаров и соответственно полную зависимость их цен от спроса, который, в свою очередь, тесно связан с субъективными оценками. Следовательно, рациональное поведение отдельного человека связано с его потребностями, мотивом хозяйственного поведения, спросом. Соотношение, связь между потребностями и спросом показывает, что чем выше интенсивность потребности, тем больше субъективные оценки, а значит, и размеры спроса, и наоборот.

В оценке полезности товара у маржиналистов существует два подхода — кардиналистский, свойственный ранним маржиналистам, и ординалистский, который разработал итальянский ученый В. Парето и английский ученый Дж. Хикс. Кардиналистский подход к полезности означает возможность количественного измерения полезности товаров и услуг в некоторых

единицах. Ординалистский подход заменяет возможность измерения полезности товаров и услуг для потребителя порядком потребительских предпочтений.

Кардиналистская функция полезности дает общую характеристику поведения субъекта на потребительском рынке.

Общая полезность товара для потребителя возрастает вместе с каждым приращением у него запаса данного товара, но не с той скоростью, с какой увеличивается его запас. Поэтому полезность каждого прироста этого товара уменьшается с каждым новым приростом имеющегося запаса. Это — *закон убывающей предельной полезности.* Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки потребителем единицы товара, когда у него возрастает количество приобретенных благ. Поэтому предельная полезность товара для покупателя есть полезность предельной покупки (покупатель на грани сомнения — стоит ли покупать). Полезность убывает с каждым приростом полезных вещей у покупателя. Ценовое выражение предельной полезности товара означает: чем большим количеством какого-либо товара обладает покупатель, тем меньше цена, которую он готов уплатить за дополнительное его количество. Следовательно, предельная цена спроса снижается. Поэтому потребитель будет приобретать данный товар до тех пор, пока предельная полезность последней покупки не сравняется с ценой товара.

Однако практика требовала более реалистической теории спроса. Во-первых, субъект не способен точно измерять предельные полезности и распределять спрос, не имея представления о ценах. Во-вторых, вырабатывая свою потребительскую стратегию, субъект оценивает полезность не определенных благ, а целых потребительских наборов: насколько один потребительский набор для него полезнее другого потребительского набора.

Ординалистский подход к полезности товара более реалистично описывает поведение субъекта на потребительском рынке с помощью функции предпочтения множеств потребительских наборов.

Поведение потребителя на рынке. Поведение потребителя на рынке определяется двумя особенностями: предпочтением полезности определенного потребительского набора и ограниченным бюджетом (доходом) для приобретения товара. Однако,

делая свой выбор, потребитель стремится максимизировать удовлетворение своих потребностей.

Потребительские предпочтения. Предпочтения множеств потребительских наборов означают последовательность, порядок предпочтений, которые расположены по степени их желательности субъектов (предпочтения потребителями одного набора потребительских товаров и услуг по отношению к другому).

Потребители делают свой выбор путем сравнения наборов потребительских товаров и услуг. Располагая определенным доходом с учетом сложившихся цен, покупатель может и желает приобрести то или иное количество товаров, тот или иной набор товаров и услуг. Но сочетание данных товаров и услуг может меняться. Совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения потребностей покупателя, называется **кривой безразличия**. Она показывает, что в каждой точке есть набор товаров, обеспечивающий одинаковое удовлетворение потребностей покупателя. Поэтому потребитель (покупатель) безразличен к выбору наборов (рис. 3.6).

Рис. 3.6. График кривой безразличия

На рис. 3.6 точки *A*, *B*, *C* — это наборы товаров, которые доставляют потребителю одинаковое удовлетворение потребностей.

Для описания предпочтения человека по всем наборам товаров используют совокупность кривых безразличия, которая называется **картой безразличия**. Каждая кривая безразличия показывает набор потребительских товаров, к которым человек относится одинаково. А карта безразличия показывает порядковое ранжирование всех наборов благ, которое может выбрать потребитель (рис. 3.7).

На рис. 3.7 кривая безразличия U_3 соответствует наивысшему уровню удовлетворения, следуя за кривыми безразличия U_2 и U_1.

Рис. 3.7. График карты безразличия

Кривая безразличия показывает, что потребитель готов отказаться от нескольких единиц одного товара (например, одежды) во имя одной единицы другого товара (продукта питания). Чтобы количественно определить объем некоторого товара, которым потребитель готов пожертвовать ради другого, используется мера, называемая предельной нормой замещения.

Предельная норма замещения (MRS) представляет собой максимальное количество одного товара, от которого готов отказаться потребитель для получения одной дополнительной единицы другого товара. Предельная норма замещения одного блага другим сменила понятие «предельная полезность», а на смену закона убывающей предельной полезности пришел принцип *снижающейся предельной нормы замещения*. Уменьшение предельной нормы замещения является важной характеристикой потребительских предпочтений.

Предельная норма замещения характеризует связь составляющих потребительского набора. Если же надо показать зависимость между относительными, процентными изменениями этих составляющих, то используют показатель эластичности замещения одного блага другим (его ввел в науку Дж. Хикс). *Эластичность замещения* показывает, на сколько процентов должно увеличиться количество одного блага для того, чтобы потребитель не почувствовал потерю одного процента другого блага.

Таким образом, появляясь на рынке, потребитель имеет упорядоченную последовательность потребительских наборов (первый лучше второго, второй — третьего и т. д.). А зная эластичность замещения, он может изменить количество благ, входящих в любой из потребительских наборов, без ущерба для своего благосостояния. Осталось только совместить устремления потребителя с тем доходом, который он в состоянии потратить на приобретение товаров и услуг.

Рис. 3.8. График бюджетной линии

Бюджетные ограничения. Предпочтения не объясняют полностью поведения потребителя. На индивидуальный выбор влияют также бюджетные ограничения, которые с помощью цен на различные товары и услуги ставят пределы потреблению людей.

Поскольку каждый товар в наборе имеет разную цену, а бюджет потребителя ограничен, то и выбор потребителя становится ограниченным. Возможный выбор для потребителя отражает бюджетная линия. **Бюджетная линия** — это набор товаров, который потребитель способен приобрести при данном доходе и данных ценах. Бюджетная линия указывает на все сочетания товаров, при которых общая сумма затрат равна доходу (рис. 3.8).

Бюджетная линия зависит от дохода и цен на товары. Однако доходы и цены часто меняются. Что происходит при этом с бюджетной линией? При неизменности цен на товары потребительского набора и изменении дохода (росте или уменьшении) покупатель может увеличить или уменьшить закупки товаров. При стабильности дохода и изменении цен на рынке ситуация складывается в зависимости от того, меняется ли цена одного товара или всех, входящих в набор (в нашем примере двух — одежды и продуктов питания). Если цена одного товара меняется (растет или падает), а другого остается без изменения, то

потребитель может уменьшить или увеличить закупки товара, цена которого изменилась. Если меняются цены на все товары, но соотношение цен остается неизменным, то покупательная способность потребителя может увеличиться (при снижении цен) или снизиться (при росте цен). Это доказывает, что покупательная способность определяется не только доходами, но и ценами.

Итак, кривая безразличия показывает, что покупатель *хотел* бы купить, а бюджетная линия — что потребитель *может* купить.

Потребительский выбор. Потребители делают на рынке рациональный (оптимальный) выбор, т. е. выбирают товары так, чтобы достичь максимального удовлетворения своих потребностей при заданном ограниченном бюджете. Оптимальный набор потребительских товаров и услуг должен отвечать двум требованиям. Во-первых, выбор из совокупности наборов происходит в рамках дохода потребителя. Во-вторых, оптимальный набор потребительских товаров и услуг должен предоставить потребителю их наиболее предпочтительное сочетание. Следовательно, набор, который обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей, должен находиться на пересечении самой высокой кривой безразличия с бюджетной линией. Графически это можно изобразить так (рис. 3.9).

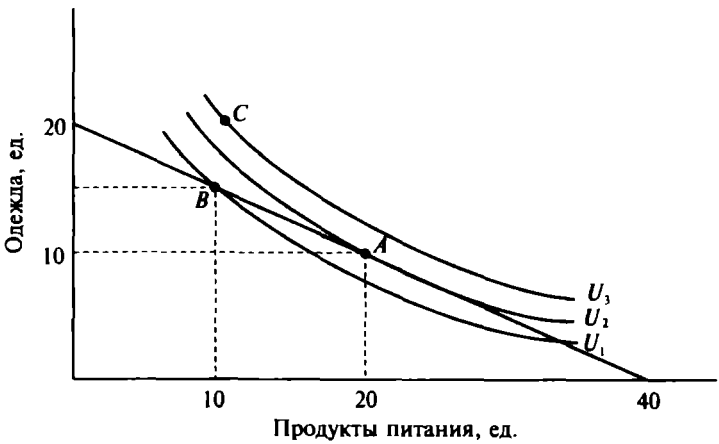


Рис. 3.9. График максимизации удовлетворения потребностей потребителя

На рис. 3.9 A — точка пересечения кривой безразличия U_2 и бюджетной линии. Когда потребитель максимизирует удовлетворение, потребляя некоторые количества разных товаров (в нашем примере — одежды и продуктов питания), предельная норма замещения равна соотношению цен этих приобретаемых товаров ($MRS = P_{\text{тов.I}}/P_{\text{тов.II}}$).

Зная потребительский выбор в условиях бюджетного ограничения, можно определить индивидуальный спрос.

Оптимальный выбор и функция спроса. Спрос на определенное благо зависит от цен потребительских товаров и от дохода, выделенного на потребление. Зависимость спроса от цен потребительских товаров, а не от цены того товара, на который предъявляется спрос, объясняется тем, что потребитель постоянно преобразует структуру спроса, руководствуясь изменениями цен всех составляющих потребительского набора. Влияние на индивидуальный спрос динамики цен на другие товары измеряется показателем перекрестной эластичности. **Перекрестная эластичность** — это интенсивность реакции спроса на данный товар в ответ на изменение цены связанного товара, исчисляемая через отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены дополняющего товара (или заменителя).

Между благами выделяют два вида связи: *заменяемость* и *дополняемость*. В случае заменяемости двух благ повышение цены на одно из них вызывает увеличение спроса на другое; зависимость здесь будет прямая, что выражается в положительном значении коэффициента перекрестной эластичности ($Э > 0$). В случае же дополняемости повышение (понижение) цены на взаимодополняющее благо снижает (повышает) спрос на данное благо; зависимость здесь обратная, что выражается в отрицательном значении коэффициента перекрестной эластичности ($Э < 0$). Многообразные результаты перекрестной эластичности спроса усложняют прогнозирование потребительского спроса.

Рассмотрим теперь зависимость спроса от дохода. Зависимость спроса «от дохода, выделяемого на потребление, характеризует показатель эластичности спроса по доходу. Величина показателя эластичности спроса по доходу зависит от качества блага, т. е. от его отношения к определенной системе предпочтений индивида. Так, для предметов роскоши эластичность спроса по доходу больше единицы ($Э > 1$), для нормальных благ эластичность спроса по доходу равна единице ($Э = 1$), для предметов первой необходимости — меньше единицы ($Э < 1$). Влия-

ние дохода на индивидуальный спрос связано с определенной закономерностью: чем выше качество жизни населения, тем меньшая часть доходов потребителей расходуется на приобретение продовольственных товаров; потребитель все больше переключается на приобретение промышленных товаров и услуг. Более того, он остро реагирует на качество товара, обращает внимание на моду, в результате спрос резко повышается. Очень высокой эластичностью по доходу обладает спрос на высококачественные товары и услуги длительного пользования.

Воздействие изменения цены на требуемое при спросе количество товаров и услуг выражается в эффекте замещения и эффекте дохода. *Эффект замещения* представляет собой изменение потребления определенных товаров, связанное с изменением их цен, при условии, что степень удовлетворения (или реальный доход) остается неизменным. *Эффект дохода* представляет собой изменение потребления определенных товаров, вызванное ростом покупательной способности при неизменных ценах. Поскольку эффект дохода может быть положительным или отрицательным, изменение цены может воздействовать на требуемое при спросе количество, как в небольшой, так и в значительной степени.

Итак, чтобы предвидеть спрос, надо знать коэффициенты эластичности по цене (прямой и перекрестных) и эластичность спроса по доходу. В условиях современного рыночного хозяйства особое значение приобретает прямая и перекрестная эластичность спроса по качеству. Чем сильнее спрос реагирует на колебания цен и доходов, тем эффективнее работает рыночный механизм.

§ 4. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма

В своем воздействии на экономическую систему рынок многогранен и противоречив, выполняет как позитивную, так и негативную роль.

Позитивная роль рыночного механизма. Конкурентный рынок выполняет распределительную и стимулирующую функции. Он способствует эффективному распределению ресурсов, направляя их в производство тех товаров и услуг, в которых общество более всего нуждается. Он стимулирует разработку и внедрение наиболее эффективных технологий производства, обеспечивая обще-

ство необходимыми товарами, созданными в наибольшем количестве из имеющихся ресурсов. Тем самым стихийно обеспечивается максимально возможная экономическая эффективность.

Являясь ориентиром для развития выгодного производства и показывая невыгодность других производств, конкурентный рынок регулирует отраслевую структуру, стимулирует технический прогресс, обеспечивает ресурсосбережение.

Через спрос — двигатель рыночной экономики — конкурентный рынок поворачивает производство к потребителю, создает материальную заинтересованность всем участникам в удовлетворении их потребностей. Рынок выявляет общественную значимость производства и товаров, реализует валовой национальный продукт, освобождает экономику от дефицита товаров и услуг. В целом рынок через конкурентное ценообразование обеспечивает сбалансированность экономики, производства и потребления.

Основанный на личной свободе субъектов, конкурентный рынок координирует экономическую деятельность людей без принуждения, создавая добровольную состязательность между ними посредством купли-продажи.

Таким образом, механизм «самонастройки» (автоматическое функционирование и корректирование рыночной экономики с помощью «невидимой руки») и свобода экономического поведения людей свидетельствуют в пользу рыночной системы. Однако возможности рыночного механизма не безграничны.

Негативная роль рыночного механизма. Конкурентный рынок не гарантирует решения всех социально-экономических проблем, важнейшими из которых являются безработица и инфляция. Рынок не обеспечивает право на труд тем, кто может и хочет работать; не гарантирует право на стандартное благосостояние, без чего нет демократического общества.

Распределение доходов в рыночной экономике только одно — по результатам конкуренции, отсюда высокие и низкие доходы, постоянные банкротства. Кроме того, это распределение минует занятых в фундаментальной науке, в государственном управлении, не распространяется на детей, стариков, инвалидов. Поэтому важнейшей проблемой рыночной системы является неравенство доходов, неспособность ее учитывать коллективные потребности.

Регулирующий механизм конкуренции с течением времени ослабевает, порождая монополию. А неизбежным спутником цикли-

ческой формы движения являются производственные и социальные потери, снижающие эффективность экономики. По меткому определению Й. Шумпетера, рыночная система представляет процесс «созидательного разрушения». Недостаточно одного рыночного механизма и для решения региональных проблем.

Поэтому рыночный механизм нуждается в коррекции, которую способно осуществить только государство. В результате современная рыночная система базируется на синтезе усилий рыночного механизма и регулирующих функциях государства. Государство исправляет «ошибки» рынка, добиваясь эффективности, справедливости и стабильности в функционировании всей экономики. Обе стороны управления экономикой — рынок и государство — существенны.

Контрольные вопросы:

1. Какие виды рынков существуют по признаку объекта сделок?
2. Какую функциональную зависимость выражают закон спроса и закон предложения?
3. Какие факторы влияют на эластичность спроса по цене?
4. Приведите примеры взаимозаменяемых, взаимодополняемых и «независимых» товаров.
5. Как изменяется спрос на различные группы товаров с ростом доходов потребителей?
6. Что такое полезность?
7. В чем заключается принцип убывающей предельной полезности?
8. Чем определяется поведение потребителя на рынке?
9. Что означает кривая безразличия?
10. Какое значение имеет потребительский выбор для понимания спроса и предложения?
11. Что означает бюджетная линия?
12. Раскройте содержание принципа снижающейся предельной нормы замещения.
13. Что такое прямая и перекрестная эластичность спроса?
14. Как вы понимаете рациональное поведение потребителей?
15. Что понимается под рыночным равновесием?
16. Как реагирует рынок на возникший товарный дефицит?
17. В чем специфика возникновения и преодоления дефицита в рыночной экономике и экономике централизованного планирования?
18. Какое влияние на индивидуальный спрос оказывает доход?
19. Что такое эффект замещения и эффект дохода?
20. Как вы понимаете прямую и перекрестную эластичность спроса по качеству?

Глава 4
ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

§ 1. Предпринимательство и его виды

Понятие предпринимательства. Рыночная экономика невозможна без фигуры предпринимателя — свободного и деятельного человека, хозяина и знатока своего дела, умелого организатора и руководителя. **Предпринимательская деятельность**, или предпринимательство, — это инициативная, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, юридической, издательской, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т. д. Основными сферами предпринимательской деятельности являются: производство (продукции, услуг), коммерция (торговля) и коммерческое посредничество. Следовательно, **предпринимательство** — это организация полезной производственной деятельности, направленной на производство товаров или оказание услуг.

Основу предпринимательской деятельности составляет та или иная форма собственности: частная, акционерная, государственная, кооперативная.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные работники), фирмы, государственные институты.

Предприниматель (собственник) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, труда и капитала в единый процесс производства товара или услуги, который обещает быть прибыльным делом. Он выполняет трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения предпринимательства. Предприниматель реализует свой деловой интерес (получение

прибыли) через новаторство, стремясь вводить в дело на ком мерческой основе новые производственные технологии, новы формы организации бизнеса, новые товары. Кроме того, ег деловой интерес реализуется через риск, причем предпринима тель рискует не только своим временем, трудом и деловой ре путацией, но и вложенными средствами.

Наемные работники свой деловой интерес (получение дохо дов) реализуют через выполнение должностных обязательств предпринимательской фирме на контрактной основе. Они яв ляются равноправными участниками отношений с предприни мателями. Заключая договор, и наемные работники, и пред приниматели делают свой выбор, идут на экономический риск несут взаимную ответственность за нарушение условий согла шения. Наемные работники со временем сами могут стать соб ственниками путем приобретения акций данной фирмы или от крытия своего дела.

Государственные структуры являются равноправными парт нерами других участников деловых отношений, если они непо средственно выходят на рынок с деловыми предложениями предоставление правительственных заказов предприятиям, оп ределение цен, состава и объема льгот при выполнении специ альных работ. Государство может и само создавать предпри ятия. Но в основе делового интереса государства в отличие о деловых интересов других субъектов всегда лежит осуществле ние приоритетных общегосударственных научно-технических научно-производственных программ.

Итак, предпринимательством могут заниматься и отдельны граждане, и коллектив людей (предприятие), и государство. От сюда два основных вида предпринимательства: индивидуальное и коллективное.

Индивидуальное и коллективное предпринимательство. *Инди видуальное предпринимательство* направлено на получение лич ного дохода или прибыли. Как заметил П. Самуэльсон, чтобы стать единоличным собственником, ни у кого не надо просить разрешения. Индивидуальный предприниматель трудится о своего имени и на свой риск.

Индивидуальный предприниматель несет полную и неогра ниченную ответственность за результаты своей деятельности всем своим имуществом, а в критических ситуациях оно може быть даже конфисковано.

Индивидуальный предприниматель имеет право создавать предприятия; самостоятельно определять профиль своей деятельности и производственную программу; приобретать имущество или имущественные права, использовать имущество других лиц по договору аренды; нанимать или увольнять работников; получать кредит и открывать счет в банке; самостоятельно распределять прибыль от предпринимательской деятельности, оставшуюся после уплаты подоходного налога; осуществлять операции с валютой.

Таким образом, индивидуальный предприниматель единолично принимает все решения по производственно-хозяйственной деятельности. Преимуществами индивидуального предпринимательства являются минимальный контроль со стороны государства (это позволяет самостоятельно распределять прибыль), мобильность действий предпринимателя (это дает возможность менять виды деятельности), приемлемые налоговые условия (индивидуальный предприниматель платит только подоходный налог).

В коллективном предпринимательстве хозяйственные операции осуществляются коллективным субъектом. Для этого образуется предприятие (товарищество).

Товарищества могут выступать юридическими и неюридическими лицами. Основными признаками, делающими предприятие юридическим лицом, являются: учреждение и регистрация согласно закону; наличие организационного единства; владение необходимым имуществом; самостоятельная имущественная ответственность; выступление от собственного имени в хозяйственном обороте; собственный расчетный счет в банке. Следовательно, как юридическое лицо предприятие является носителем присущих только ему имущественных прав и обязанностей, выступает от своего имени и существует независимо от лиц, входящих в его состав.

Предпринимательская деятельность в любой сфере регулируется государством через механизм финансовой системы (через налоги, кредиты, страхование и т. п.). В то же время она опирается на правовую базу независимо от видов предпринимательской деятельности и от форм собственности.

В современных условиях предпринимательская деятельность — это средство не только дохода, заработка, но и самовыражения. Отсюда огромное стремление многих людей начать свое дело. Конечно, не любое деловое предприятие приносит

успех. Более 50% новых фирм закрываются в первый же год своей деятельности из-за низкой рентабельности. Но есть и другая статистика: 90% всех американских миллионеров (их около 2 млн человек) обязаны своим состоянием созданию собственной фирмы.

Функционирование современного предпринимательства невозможно без благоприятного социально-экономического климата, который формируется в результате целенаправленных усилий государства. Он характеризуется:

- стабильностью государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;
- льготным налоговым режимом, который способствует притоку в предпринимательскую сферу финансовых средств;
- развитием инфраструктуры предпринимательства: инновационных и внедренческих центров; специальных фирм, оказывающих помощь начинающим предпринимателям; консультационных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы; курсов и школ подготовки предпринимателей;
- созданием эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формированием позитивного отношения общества к предпринимательской деятельности.

В условиях благоприятного социально-экономического климата, поддерживаемого государством, предприниматель не рассматривает в качестве первоочередной задачи мгновенное увеличение прибыли, а намечает путь к будущим структурным сдвигам и дальнейшему расширению производства. Предпринимательские инициативы деловых людей при поддержке государства способствуют эффективному функционированию современной рыночной экономики.

§ 2. Организационно-правовые формы предпринимательства

Предпринимательская деятельность существует в определенных организационно-правовых формах. Какую из форм организации предпринимательской деятельности избрать, зависит от множества факторов: сферы деятельности, финансовых возможностей, преимуществ той или иной организационной фор-

мы. Важное значение также имеет анализ действующего законодательства.

Хотя в каждой стране существует свое законодательство, типичными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности в мировой практике являются: полное товарищество, товарищество (общество) с ограниченной ответственностью, коммандитное товарищество, акционерное общество. Каждая из перечисленных форм предполагает определенную структуру предприятия, а потому позволяет соединить интересы собственников в единое целое и выбрать оптимальный размер фирмы (предприятия).

Полное товарищество. Полное товарищество представляет собой форму организации предприятия, основанную на личном участии собственников в его управлении. Для полного товарищества характерны следующие черты:

неограниченная ответственность по обязательствам товарищества всех его членов;

совместная собственность членов;

неустойчивость организационной структуры.

Статус товарищества в каждой стране определяется по-разному (например, в Германии полное товарищество не является юридическим лицом, во Франции — является).

Главный отличительный признак этой формы заключается в том, что члены товарищества несут и совместную, и раздельную ответственность. Поскольку имущество товарищества является совместным, доля собственности одного члена (участника) в имуществе предприятия может передаваться только с согласия всех других участников. Каждый член товарищества является и руководителем, и представителем других партнеров по товариществу. В полном товариществе каждый участник имеет право на управление, т. е. все его члены обладают равным голосом.

Таким образом, полное товарищество имеет те же преимущества, что и индивидуальное предпринимательство: гибкость, уплата налога только с индивидуальных доходов участников (если товарищество не является юридическим лицом), максимальная свобода маневра. Положительным в создании полного товарищества является и то, что структура органов управления определяется самими собственниками. Деятельность в полном товариществе строится на личном доверии его членов друг к другу. По всем этим характеристикам полное товарищество

больше всего подходит для организации небольших предприятий.

Товарищество с ограниченной ответственностью. Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) — это такая форма организации предприятия, при которой его участники вносят определенный паевой взнос в уставный капитал и несут ограниченную ответственность в пределах своих вкладов. Основными чертами товарищества с ограниченной ответственностью являются:

- ответственность по своим обязательствам всем имуществом, вкладчики же несут ответственность только в пределах взноса;
- статус юридического лица;
- регулирование деятельности со стороны государства, как правило, по соответствующим нормам акционерного законодательства.

Однако данный тип товарищества имеет некоторые особенности по сравнению с акционерным обществом. В отличие от акционерных обществ в ТОО создается паевой капитал. Предприятия (фирмы) в форме ТОО — в основном мелкие и средние организации, а следовательно, более мобильные, чем акционерные общества. В различных странах минимальный размер капитала для организации ТОО обычно меньше, чем для акционерных обществ. В отличие от акций паевые свидетельства ТОО не являются ценными бумагами (не обращаются на рынке). Публичной подписки в ТОО, как правило, не производится. В некоторых странах (например, в Англии) пай не может дробиться и принадлежит только одному лицу. В товариществах данного типа при определенных условиях пайщик обязан вносить дополнительные средства в капитал фирмы. И наконец, как правило, структура органов управления ТОО проще, чем в акционерном обществе. Например, в России она может быть двухзвенной: общее собрание членов — дирекция (правление).

Функции управления в ТОО разделены между общим собранием и дирекцией. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в паевом капитале. Решения по тем или иным вопросам принимаются простым большинством голосов. Дирекция осуществляет оперативное руководство ТОО.

Таким образом, товарищество с ограниченной ответственностью в качестве организационной формы предпринимательства дает возможность ограничить риск величиной взноса в паевой капитал. Оно требует меньшего капитала для ведения дела, отличается простой системой отчетности. ТОО — оптимальная форма организации для семейных объединений.

Коммандитное товарищество. Коммандитное товарищество представляет собой форму организации предприятия, в которой сочетается ограниченная и неограниченная ответственность.

В коммандитном товариществе есть два типа участников — *коммандитисты*, которые отвечают по обязательствам товарищества только в пределах своих взносов, и *полные товарищи*, отвечающие всем имуществом. Характер взаимоотношения участников товарищества определяется договором. Часто к коммандитным товариществам применяют те же правовые нормы, что и к полным товариществам.

В коммандитном товариществе руководителями и представителями других его членов могут быть только полные товарищи, а коммандитисты не могут быть ими.

В одних странах коммандитное товарищество является юридическим лицом (Франция), в других (Швейцария) — нет.

Если коммандитное товарищество не является юридическим лицом, оно имеет те же преимущества, что и полное товарищество: освобождается от уплаты налога на прибыль (доход) предприятия, имеет свободу в выборе своей структуры. Финансовый контроль над предприятием, осуществляемый коммандитистами, отделен от управленческого контроля, осуществляемого полными товарищами. Коммандитное товарищество имеет реальную возможность привлекать дополнительные финансовые средства для своей деятельности, так как появление новых членов не изменяет его формы.

§ 3. Акционерное общество

Акционерное общество как организационно-правовая форма предпринимательства в мировой практике является преобладающей. Возникнув как отдельное явление еще в конце XVII в., акционерная форма получила широкое распространение в развитой рыночной экономике.

Понятие акционерного общества. Акционерное общество — форма предприятия, средства которого образуются путем объе-

динения вкладов через выпуск и продажу акций. Члены (акционеры) акционерного общества несут ответственность, ограниченную их вкладами. Основные черты акционерного общества:

- статус юридического лица;
- ответственность по обязательствам всем имуществом;
- обособление имущества акционерного общества от имущества отдельных акционеров;
- наличие уставного капитала, разделенного на определенное число акций.

Управление акционерным обществом имеет двух- и трехзвенную структуру. Двухзвенная структура включает общее собрание акционеров и правление (исполнительная дирекция). При трехзвенной структуре к ним прибавляется наблюдательный совет.

На общем собрании акционеров реализуется право членов акционерного общества управлять предприятием. Количество голосов акционера на общем собрании определяется количеством принадлежащих ему акций.

Собрание акционеров решает такие вопросы, как определение генеральной линии развития общества; изменение Устава; создание филиалов и дочерних предприятий; утверждение результатов деятельности общества, избрание правления. Правомочность общего собрания в разных странах различна: например, в Германии решение может быть принято, если на собрании присутствует даже 1 акционер, во Франции для принятия решения необходимо присутствие на собрании акционеров, обладающих 25% акций с правом голоса. Но наиболее важные решения принимаются 3/4 голосов участвующих в собрании. Собрание акционеров созывается не реже одного раза в год.

Правление осуществляет руководство текущей деятельностью общества. Наблюдательный совет является органом, контролирующим деятельность правления.

Учредителями акционерного общества могут быть как юридические, так и физические лица. Они заключают договор о правах и обязанностях учредителей. Для регистрации общества разрабатывается Устав. После регистрации акционерное общество приобретает права юридического лица и может начать выпуск своих акций.

Акции, их виды. Акционерное общество имеет уставный капитал, который представляет собой определенную сумму денег, состоящую из взносов акционеров за членство в акционерном

обществе. Размер уставного капитала определяется учредителями АО. Акционерное общество несет ответственность не только за уставный капитал, но и за все имущество. Имущество акционерного общества может быть больше или меньше уставного капитала.

Уставный капитал образуется двумя путями: через публичную подписку на акции и через распределение акций среди учредителей. В первом случае образуется *открытое акционерное общество*, во втором — *закрытое*. В настоящее время наибольшее распространение получили закрытые акционерные общества.

Уставный капитал может увеличиваться (за счет дополнительного выпуска акций или увеличения номинальной стоимости акций) и уменьшаться (за счет снижения номинальной стоимости акций и выкупа части акций).

Акция — это ценная бумага, удостоверяющая участие в акционерном обществе и позволяющая получать долю в его прибыли. Доход на акцию называется **дивидендом**.

Цена, по которой продаются и покупаются акции, называется **курсом акций**. Так как владелец денег может либо купить акции, либо вложить их в банк, он всегда сопоставляет дивиденд с уровнем банковского процента. Поэтому курс акций зависит от величины дивиденда и уровня банковского процента.

$$\text{Курс акции} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Банковский процент}} \times 100.$$

Например, если 500-долларовая акция приносит дивиденд в 37,5 долл. при банковском проценте 5%, то курс данной акции составит: $\frac{37{,}5}{5} \times 100 = 750$ долл.

Курс акций зависит также от спроса и предложения акций. В связи с этим различаются номинальная и действительная стоимость (курс) акций. В некоторых странах акционерным законодательством определяется минимальная номинальная стоимость акции.

С курсом акций связана и учредительская прибыль, которую получают учредители акционерного общества. *Учредительская прибыль* есть разница между курсовой стоимостью акций и величиной капитала, действительно вложенного в акционерное предприятие.

Акции могут быть различных видов. Основные из них — именные акции и акции на предъявителя, простые и привилегированные акции.

Именная акция закрепляется за определенным лицом посредством занесения в книгу акционерного общества соответствующих записей. Как правило, именные акции выпускаются для работников предприятия.

Акция на предъявителя принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за конкретным лицом. Передача акции на предъявителя означает автоматическую смену ее владельца. Ею может обладать и лицо, не работающее на данном предприятии (фирме).

По порядку определения размеров и выплаты дивидендов акции подразделяются на простые и привилегированные.

Простые акции позволяют их владельцам получать дивиденд в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и голосовать на общем собрании акционеров.

Привилегированные акции отличаются от простых тем, что дивиденд по ним представляет заранее фиксированную сумму, а свое название «привилегированные» они получили потому, что в случае ликвидации акционерного общества выплата определенных сумм в первую очередь делается по этим акциям. Однако владельцы этих акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров.

Количество акций, позволяющее управлять (контролировать) акционерным обществом, называется **контрольным пакетом акций**. Теоретически контрольный пакет составляет 50% выпущенных акций плюс одна акция. На практике достаточно иметь 5—10% (а иногда и меньше) количества акций, чтобы управлять делами акционерного общества, ибо акционерный капитал может рассредоточиваться среди множества мелких держателей акций, которые не имеют права голоса на общих собраниях акционеров.

При полной оплате акций акционеру бесплатно выдается сертификат на все принадлежащие ему акции. *Сертификат акции* представляет собой ценную бумагу, которая удостоверяет владение указанного в нем лица определенным числом акций общества. Передача сертификата одного лица другому означает совершение сделки и переход права собственности на акции (при обязательной регистрации операции).

Акционерное общество может выпускать еще один вид ценных бумаг — облигации. Их выпуск является одним из источников кредитования акционерного общества.

Облигация — это ценная бумага, дающая ее владельцу право на получение фиксированного процента (в этом они похожи на привилегированные акции). В последнее время в мировой практике получили распространение так называемые *конвертируемые облигации*, которые могут быть обменены на акции.

Облигации могут быть именными и на предъявителя. Эмиссия облигаций предусмотрена законодательством в процентном соотношении к уставному капиталу акционерного общества.

Преимущества акционерного общества. Главным преимуществом акционерного общества как формы организации предпринимательства является возможность мобилизации денежных ресурсов через выпуск акций. Это особенно важно в условиях научно-технического прогресса, когда крупные хозяйственные единицы с высокой капиталоемкостью и длительным сроком окупаемости вложений нуждаются в дополнительных денежных средствах.

Мобилизация денежных средств при выпуске акций дает большие возможности. Это связано с тем, что привлечение денежных средств через выпуск акций практически не имеет возвратного характера: купленная акция не дает ее владельцу права на возврат внесенного пая; акционерное общество не обязано выкупать акции даже в случае неблагополучного исхода деятельности предприятия; дивиденд на проданную акцию не является гарантированным видом дохода на вложенные средства, а зависит исключительно от величины прибыли предприятия (за исключением привилегированных акций).

Положительным моментом для акционерного общества является ограничение риска вкладчика величиной взноса в уставный фонд: акционеры не рискуют своим личным имуществом и денежными средствами по обязательствам общества.

Особенность акционерной формы хозяйствования состоит в том, что движение ценных бумаг порождает новые формы доходов и новые механизмы их извлечения. Например, дивиденд, зависящий от динамики прибыли, может использоваться для смягчения финансовых затруднений фирмы. Курсовая прибыль от продажи новых акций может использоваться для расширения резервного фонда акционерного общества.

Организационная оформленность акционерного общества позволяет распределять функции контроля между его органами, что означает рост профессионализма в принятии решений и дает дополнительные выгоды акционерному обществу. Поэтому акционерное общество является оптимальной формой для крупных предприятий с долгосрочными целями предпринимательства.

Акционерное общество и демократизация отношений собственности. Акционерные отношения вносят изменения в механизм реализации собственности. Многочисленные держатели ценных бумаг в акционерном обществе, оставаясь экономически обособленными собственниками (в любой момент они могут продать свои акции и выйти из общества), в то же время выступают носителями коллективного экономического интереса. Приобретая акции, каждый покупатель становится совладельцем предприятия, а его дивиденд выступает результатом совместных усилий всех акционеров. Следовательно, акционерная форма выступает фактором демократизации отношений собственности. Возникает возможность образования коллективной собственности через совместное управление и совместное распределение доходов.

Но функции собственника в этом случае должен выполнять представительный орган — общее собрание всех акционеров. Исполнительные органы (правление, наблюдательный совет) подчиняются воле общего собрания акционеров. При таком положении собственность на акции — это не только право на дивиденды, участие в общем собрании и продажу своих акций. Через органы акционерного общества владелец акций может обеспечить себе участие в осуществлении всех действительных правомочий собственника по вопросам производства продукции за счет акционированных средств, распределения полученных доходов, обмена продукцией предприятия и ценными бумагами, производительного потребления полученных доходов.

Таким образом, акционерное общество обладает возможностью демократизации отношений собственности — появлением коллективной собственности, связанной с укреплением общего (коллективного) экономического интереса акционеров.

Однако возможность демократизации собственности не всегда реализуется. В реальной действительности учредители акционерного общества стремятся превратить часть владельцев

акций из совладельцев предприятия лишь в держателей титула собственности. Рядовые владельцы акций отстраняются от решения вопросов производства и распределения. Им остается довольствоваться только получением дивидендов, а единственной сферой их полномочий остается продажа своих или дополнительная покупка акций предприятия.

В результате складывается групповая собственность отдельных акционеров, реализуется групповой экономический интерес. Существенную эволюцию в этом случае претерпевают структура полномочий органов акционерного предприятия и коллективный механизм осуществления акционерных прав. Возрастает роль исполнительной власти, представляемой группой крупнейших акционеров, в ущерб законодательному общему собранию как представительному органу всех акционеров. Следовательно, происходит приспособление органов управления акционерного общества к интересам определенной группы акционеров.

Но несмотря на это, демократизация собственности на акционерных предприятиях в развитых странах, особенно в США, находит реальное воплощение в создании так называемых рабочих акционерных обществ. В 70—80-х годах в США рабочим активно продаются акции; принимаются планы их участия в собственности компаний. Цель этих планов — найти специальный финансовый механизм покупки рабочими акционерного капитала компаний. Банк дает заем на реализацию этих планов. Средства поступают владельцам компаний, которые в обмен на это выделяют особый фонд акционерного капитала для рабочих, не подлежащий налогообложению. Фонд погашает задолженность банку. На начало 90-х годов в 1,5 тыс. компаний рабочим принадлежало более половины акционерного капитала. Среди предприятий, которые активно продавали акции рабочим, есть и крупные — «Локхид» (17% акционерного капитала), «Крайслер» и др. Продажа акций рабочим осуществляется также во Франции, Германии, Аргентине, Чили.

Впервые о рабочей собственности заявил французский экономист *П. Прудон*, который считал, что развитие общества может обеспечить только индивидуальное владение средствами производств. Поэтому крупную собственность следует передать рабочим, создав рабочую собственность.

Современные американские ученые *Келсо* и *Адлер* выступили с обновленным вариантом рабочей собственности. Они считают, что главный порок развитого капиталистического общества — не частная собственность, а высокая степень ее концентрации. Чтобы справедливо распределить частную собственность, нужно продавать акции рабочим! В условиях НТП, когда часть функций выполняют машины, свободный от тяжелого физического труда рабочий будет богатым, если заимеет часть акций предприятия в собственность. Келсо выступил не только как теоретик, но и как практик. Являясь адвокатом, он основал фирму, которая занималась инвестиционной деятельностью. Он помог работникам этой фирмы выкупить ее. Появилась рабочая собственность.

Продажа акций рабочим превращает их в совладельцев предприятия, работающих на себя. Повышаются производительность труда, прибыльность и конкурентность фирмы. В фирмах, где рабочим принадлежит более 50% акционерного капитала, прибыль в 2—4 раза выше. Но главное в этих фирмах — демократизация собственности через привлечение рабочих к управлению предприятием, через контроль рабочих над производством.

Однако появление так называемой рабочей собственности сопровождается сложностями и проблемами. Участие рабочих в управлении фирмой требует от них более высокой подготовки и глубоких знаний, а это не приходит автоматически вместе с покупкой акций. Поэтому в отношениях между рабочими и менеджерами возникают трудности, от чего страдает управление фирмой. Одновременно создается возможность концентрации собственности в руках небольшого числа лиц из рабочих, так как капитал приобретается в соответствии с уровнем заработной платы и стажем. Сосредоточение капитала в руках небольшого числа рабочих ухудшает возможности финансового маневра, грозит банкротством. Поэтому приходится прибегать к внешним займам, а это отрицательно влияет на сохранность собственности в руках рабочих. И тем не менее распыление собственности дает возможность избежать централизации власти, а это рассматривается как признак настоящей демократии и политических свобод в стране. Американские ученые считают, что процесс создания рабочей собственности будет прогрессировать.

§ 4. Современные формы крупного и мелкого предпринимательства

Предпринимательская деятельность в рыночной экономике представлена крупным и мелким бизнесом, большими и малыми предприятиями. Размеры предприятия определяются прежде всего количеством занятых на нем. Как правило, по этому признаку предприятия подразделяются на: мелкие — до 50 занятых, средние — от 50 до 500, крупные — свыше 500, особо крупные — свыше 1000 занятых. Автоматизация производства приводит к тому, что в определении размера предприятия важную роль играют и другие признаки — объем продаж, величина активов, полученная прибыль. Так, у современных крупнейших американских фирм оборот капитала составляет 50 млн долл.

Тенденция к росту размера предприятия связана с развитием производительных сил, концентрацией производства. Концентрацию производства следует рассматривать в двух аспектах: увеличение размеров предприятий и увеличение доли крупных предприятий в той или иной отрасли.

Концентрация производства на уровне предприятия позволяет выявить его оптимальный размер. Он определяется минимумом издержек производства и обращения на единицу продукции, т. е. рентабельностью. Хотя увеличение размера предприятия обычно ведет к снижению издержек на единицу продукции, этот процесс имеет границы. При достижении определенного масштаба производства дальнейшее увеличение размера предприятия будет сопровождаться ростом издержек и, следовательно, снижением рентабельности предприятия. Поэтому в разных странах тенденция роста размера предприятия, характерная для первой половины XX в., сменилась в последнее десятилетие стабилизацией. Это объясняется в первую очередь жизненным циклом производимой продукции, быстрым моральным старением существующих технологий и производственных мощностей в условиях НТР. Крупные предприятия не способны быстро перестраивать производственный процесс в соответствии с общественными потребностями, т. е. изменять ассортимент и качество продукции.

Современное акционерное общество значительно размывает само понятие «фирма» («предприятие»). Крупная фирма в настоящее время — это сложный многоотраслевой комплекс промышленных, торговых и финансовых предприятий. В совре-

менной фирме как системе предприятий концентрация производства проявляется в возрастании доли производственных комплексов в общественном производстве. При этом концентрация производства не ограничивается размерами собственного капитала фирмы. Фирма связана с множеством мелких и средних предприятий, удовлетворяющих ее потребности в деталях, узлах, комплектующих изделиях. Самостоятельность этих предприятий номинальна. Реально они включены в структуру современной фирмы на основе подрядных и субподрядных работ. Следовательно, концентрация производства фирмы выходит за рамки собственных предприятий, за рамки собственного капитала.

Оптимальность размера предприятия в рамках фирмы подчинена ее рыночной стратегии. Удовлетворение внутренних потребностей фирмы в каком-либо продукте делает оптимальным небольшое предприятие. А необходимость завоевания рынка для своей продукции, и особенно для нового продукта, предопределяет увеличение оптимального размера предприятия. Следовательно, оптимальность размеров предприятия в рамках фирмы выражается в сочетании крупных и мелких предприятий.

Современными формами концентрации производства выступают *комбинирование* и *диверсификация*. Обе формы включают технически и функционально взаимосвязанные производства, способствуют развитию производства для собственных нужд и расширению номенклатуры выпускаемых товаров. Комбинирование как система взаимосвязанных процессов означает укрупнение производства на уровне фирмы. Диверсификация, охватывая в основном смежные отрасли, порождает диверсифицированный концерн, существующий в виде разветвленной группы акционерных предприятий. Укрупнение производства в этом случае происходит на уровне отделения концерна. Диверсификация усиливает процесс скрытых форм концентрации производства в результате технологического и функционального подключения множества предприятий к концерну. Более того, она превращает укрупнение производства в интернациональный процесс.

Итак, концентрация производства формирует основу для крупного предпринимательства, занимающего ведущие позиции в рыночной экономике. Например, в американской экономике доминирующую роль в настоящее время играют

500 крупнейших промышленных корпораций, половина из которых одновременно функционирует в пяти и более отраслях. 500 корпораций сосредоточивают на своих предприятиях 1/5 всех занятых в экономике и 3/5 всех получаемых прибылей.

Экономическая рациональность крупного предпринимательства обусловлена прежде всего его технической активностью: крупная фирма обеспечивает оптимальный вариант для капиталовложений в интересах инвестора в условиях конкурентного риска. Конкурентоспособность дает крупной фирме возможность мобилизовывать значительные суммы капиталов.

Крупная фирма занимается краткосрочным и долгосрочным планированием своей деятельности, разрабатывает стратегию маркетинга, обладает высоким кадровым потенциалом, имеет возможность решения социальных проблем на предприятии. Все эти преимущества позволяют крупным предприятиям утвердить свои позиции в предпринимательском деле.

Но предпринимательство представлено не только крупными, но и мелкими фирмами, предприятиями. В США, например, их насчитывается свыше 16 млн. Мелкие предприятия имеют средний жизненный цикл 6 лет, а иногда и 3 года. Часть из них разоряется, часть добровольно прекращает свою деятельность, некоторые укрупняются. Но количество вновь рождающихся предприятий постоянно превышает число прекративших свою деятельность.

Мелкие предприятия имеют свои экономические преимущества перед крупными. Громоздкая организация крупного производства исключает возможность гибкого маневра, широкого экспериментирования, что особенно актуально в условиях современной научно-технической революции. Поэтому крупное производство нуждается в особом поисково-испытательном механизме, функцию которого и должны выполнять мелкие предприятия.

Мелким предприятиям свойственны гибкость в принятии решений, умение находить малые ниши на рынке и быстро внедрять новшества, изобретения. Организационно-экономический плюс мелких предприятий — простота управления. Мелкие предприятия социально защищены своеобразным «семейным» климатом.

Но у мелких предприятий есть и свои проблемы: разорение в конкурентной борьбе, недостаток своего капитала для финан-

сирования развития предпринимательской деятельности, отсутствие стратегического планирования и недостаточные сведения о рынке, не лучшие кадры. К экономическим проблемам добавляются социальные: оплата труда на мелких предприятиях ниже, чем на крупных; хуже условия труда; отсутствуют социальные льготы работникам. Все эти экономические и социальные вопросы мелким предприятиям самостоятельно решить невозможно. Поэтому необходима поддержка малого бизнеса со стороны государства. Основные направления этой поддержки: антимонопольная политика государства, налоговые льготы, льготное кредитование, консультирование, подготовка кадров. Существует также взаимопомощь самих мелких предприятий.

Итак, современное предпринимательство — это синтез крупного и мелкого производства. Крупное производство образует «скелет» всей производственной системы, а мелкое производство — «мягкие и гибкие ткани», без которых крупное производство не может существовать.

§ 5. Фирма — основной институт в рыночной экономике

Фирма изначально являлась опорой предпринимательства, продуктом рыночной экономики. На последующих стадиях экономического развития и научно-технического прогресса ее функции расширяются, роль возрастает. Первоначально термин «фирма» (от итал. firma — подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. Ныне — это организационная структура бизнеса, предпринимательская единица во всех сферах экономики, обладающая не только юридической, но и реальной экономической самостоятельностью. Правовые формы функционирования современной фирмы многообразны: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, коммандитное общество и др.

Различные школы экономической науки по-разному трактуют определение фирмы как категории. Традиционная экономическая теория определяет фирму как производственно-технологическую систему, как конгломерат людей и машин. Фирма представлялась «черным ящиком», на входе в который сосредоточиваются различные ресурсы и технология, а на выходе получается готовый продукт. Для экономической теории считалось несущественным, что происходит внутри. В таком определении

фирмы особое внимание обращается на организационные аспекты ее функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности.

Сегодня все большее значение приобретает неоинституционалистский подход к определению фирмы. Неоинституционалисты не рассматривают фирму как нечто данное, они хотят понять механизм ее возникновения. Зачем нужна фирма, если есть рынок? Почему бы собственникам ресурсов не функционировать как независимым товаропроизводителям, покупая факторы производства у других собственников, добавляя свой вклад и реализуя готовую продукцию потребителям?

Представитель неоинституционализма *Р. Коуз* сделал нестандартное для традиционной экономической теории предпочтение в пользу фактора издержек трансакций, т. е. контрактов, сделок (обычно принимавшихся равными нулю). *Трансакционные издержки* — это издержки ведения сделок: информационные, издержки измерения качества товаров и услуг, на разработку правил ведения контрактов, издержки уклонения от ответственности за выполнение обязательств по сделкам и т. д. Издержки трансакций никогда не бывают нулевыми, так как в реальном мире отношения собственности в значительной мере влияют на производство.

Исходя из этого, Р. Коуз предложил трактовать фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов. Определение фирмы как совокупности контрактных отношений позволяет понять, что появление фирмы обусловлено прежде всего существованием издержек рыночного механизма (механизма цен). Путем создания организации и предоставления предпринимателю права управлять ресурсами можно сэкономить на определенных издержках рыночного механизма. Предприниматель выполняет свою функцию с меньшими издержками, так как получает факторы производства по более низким ценам, чем при рыночных трансакциях, которые он вытесняет. Если же он потерпит неудачу, то всегда может вернуться на свободный (открытый) рынок.

Новизна неоинституционалистского определения фирмы заключается в том, что наряду с выгодами разделения труда внутри предприятия четко определяется граница развития фирмы. Пределы власти предпринимателя в фирме устанавливаются контрактным соглашением. В контракте записываются границы, в рамках которых предполагается деятельность поставщика

товара или услуги, детально же действия поставщика определяются позднее покупателем. Следовательно, в пределах контрактного соглашения размещение ресурсов попадает в зависимость от покупателя. В этих условиях краткосрочные контракты нежелательны. Такую систему взаимоотношений, при которой управление ресурсами зависит от предпринимателя, Р. Коуз и называет **фирмой**. Фирма как система альтернативна рынку. Внутри фирмы отношения регулируются не рыночными сигналами (спросом и предложением), а командами, исходящими из иерархической системы. По существу, фирма есть система, в которой ценовой механизм подавлен. Поэтому и граница фирмы определяется чертой, на которой уравновешиваются трансакционные рыночные издержки и трансакционные издержки административного механизма. А поскольку структура трансакционных издержек у фирмы иная, чем на свободном рынке, то когда последний (рынок) бессилен, с проблемой организации труда справляется фирма.

Характеристика фирмы как сети двухсторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль, позволяет определить и оптимальный размер фирмы. Фирма становится крупнее по мере того, как предприниматель организует дополнительные трансакции (сделки), и уменьшает свои размеры, когда он прекращает заниматься организацией сделок.

Нетривиальный взгляд неоинституционалистов на фирму имеет междисциплинарное значение, объединяя в ее понятии экономическое, правовое и организационное начала.

Итак, в классическом определении фирмы акцент делается на предсказании поведения фирмы в соответствии с существующей производственной функцией как формой выражения технологической зависимости между затратами факторов производства и максимально возможным выходом продукции. Неоинституциональная характеристика фирмы в центр внимания ставит объяснение существования и соответственно в дальнейшем — сосуществования многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др.

Фирма занимает важнейшее место в институциональной структуре рыночной экономики.

Институциональная структура рыночной системы включает такие институты, как рынок и фирма. Фирма нуждается в объективном контроле со стороны рынка. Но и рынок нуждается в фирмах, так как только организация производства в виде фирм может дать необходимый результат для развития рыночной экономики. Существование рынка и фирмы есть сосуществование в единой рыночной экономике двух типов отношений: традиционно рыночных и альтернативных им внутрифирменных отношений, которые Р. Коуз трактует как отношения сознательного регулирования производства, отношения координации, для эффективности которых важное значение имеют нерыночные методы и формы (приказы, личное доверие, внутрифирменные правила, традиции, моральные факторы). Причем развитие этих нерыночных отношений Р. Коуз выводит из законов рыночной экономики: соотношение рыночных и нерыночных связей определяется движением (сокращением или увеличением) рыночных трансакционных издержек.

Поведение фирм на рынке имеет большое значение для других групп субъектов: домашних хозяйств, государства, иностранцев. Изучение поведения фирм является необходимым условием выработки экономическими агентами адекватных решений как на микро-, так и на макроуровне.

Современная фирма — это сложный многоотраслевой комплекс промышленных, торговых и финансовых предприятий национального и международного уровня. Главное в нынешней фирме — ее кадровая компонента: предприниматели, менеджеры, ученые, инженеры, рабочие с их мастерством, профессионализмом, компетентностью, инновационным потенциалом, конкурентной энергией, управленческими новациями, опирающимися на конкретную материально-техническую базу и реальную величину функционирующего капитала. Процветание фирмы, ее известность — производные от таланта и труда ее коллектива.

Фирма влияет на судьбы своих сотрудников, воздействует на жизнь многих людей разных стран. «Дженерал моторс», «Крупп», «Нобель», «Тоёта», «Грундиг», «ИБМ», «Форд» — олицетворяют экономическую власть, могущество, политическое влияние. Фирмы насыщают рынок высококачественной продукцией, поднимают на транснациональную высоту авторитет президентов и премьер-министров. На сильные фирмы

опирается государственная политика макроэкономической стабилизации.

В современном мире в легальной экономике насчитывается около 50 млн фирм — разнообразных предпринимательских структур, 99% которых относятся к малому и среднему бизнесу. Они крайне неравномерно распределяются по континентам и странам. Свыше 20 млн фирм функционирует в США, около 16 млн — в странах ЕС, свыше 7 млн — в Японии, 5 млн фирм приходится на европейские страны, не входящие в ЕС. Конечно, фирма фирме рознь. 20 млн мельчайших и мелких фирм не заменят 500 крупнейших, на которые приходятся главные направления наукоемких и традиционных производств.

Каковы особенности современных западных фирм? Во-первых, специфична их организационно-правовая структура: головная компания интегрирует экономическую власть в условиях юридической самостоятельности входящих в ее состав компаний с принадлежащими им предприятиями, что придает фирме социально-экономическую, производственно-технологическую, организационно-управленческую цельность и устойчивость. Коммерческая самостоятельность отдельных звеньев сочетается с жестким централизмом (финансовый контроль, политика капиталовложений) головной компании, что обеспечивает слаженную деятельность всех подразделений фирмы.

Во-вторых, механизм функционирования фирмы основан на эффективном взаимодействии капитала, труда, земли, информации. В результате производство превращается в результативный процесс; обращение обслуживает выработанные стратегию и тактику; накопление и потребление характеризуются запрограммированной рациональностью. Эффективное взаимодействие производства, обращения, потребления и накопления обеспечивает функционирование механизма фирмы на трех уровнях: контрактные отношения фирмы с ее партнерами (горизонтальный уровень); с дочерними, внучатыми и другими компаниями и принадлежащими им предприятиями (вертикальный уровень); с государством (макроэкономический уровень). Функционирование хозяйственного механизма фирмы невозможно без взаимодействия капитала, менеджмента, маркетинга, системы цен, прибыли и дохода, социальных отношений.

В-третьих, фирма создает особые условия жизнедеятельности человека, она востребовала обширные и разносторонние

знания: бухучет, менеджмент, маркетинг, английский и другие языки, психологию, экономическую географию, историю. Фирма — одна из немногих «экономических ниш», где человек может самовыразиться.

В-четвертых, фирма функционирует эффективно. Экономическая эффективность фирмы связана со структурой кадров. На всех этапах развития рыночной экономики фирме принадлежит особая роль. Она — школа предпринимательства, движущая сила бизнеса, генератор инноваций, «полигон» освоения и внедрения результатов НТП. Фирма интегрирует и организует экономику на микроуровне. А совокупность фирм определяет эффективность национальной, региональной и мировой экономики в целом.

Наконец, фирмы-лидеры, товары которых знают в любом уголке земли, завоевывают не только рынок, но и симпатии покупателей, имеют товарный знак, который ценится очень высоко. Высшая честь для фирмы, когда ее название становится синонимом производимого продукта. Слово «ксерокс» — по названию американской фирмы «Ксерокс корпорейшн» — вошло практически во все основные языки. В русском языке есть слово «карандаш» — от названия швейцарской фирмы «Каран д'Аш». В балансах многих западных фирм товарные знаки находят свою стоимостную оценку. Так, товарный знак «Кэмел» оценен владельцем примерно в 10 млн долл., товарный знак «Кока-кола» — в 3 млрд долл. Товарные знаки современных фирм — гаранты высокого качества товара.

Таким образом, западные фирмы являются мощным средством экономической и социальной интеграции народного хозяйства и общества. Механизм интересов фирмы, человека и общества функционирует на основе «конкурентного баланса» между прибылями, ценами и высоким уровнем жизни. Активным участником этих интересов выступает государство.

§ 6. Развитие предпринимательства в России

Становление предпринимательства в России во многом зависит от совершенствования его организационно-правовых форм, так как для любого предпринимателя его деятельность начинается с нахождения хозяйственной сферы (ниши) и выбора форм предпринимательства. Организационно-правовая фор-

ма предпринимательства делает бизнес благородным, соответствующим требованиям цивилизованной экономики.

Совершенствование организационно-правовых форм предпринимательства в России строится на использовании опыта хозяйствования западных стран и традиционных особенностей хозяйствования России. С 1 января 1995 г. введен в действие Гражданский кодекс РФ, в котором закреплены определенные формы отечественного предпринимательства, осуществляемого хозяйственными товариществами и обществами, производственными кооперативами, государственными и муниципальными предприятиями.

Хозяйственными товариществами и обществами являются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, принадлежит хозяйственному товариществу или обществу на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитное товарищество). Хозяйственные общества создаются в виде акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью. Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Участниками же хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Остановимся на характеристике важнейших организационных форм предпринимательства в России.

Полное товарищество — это организация, участники которой занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников, при этом каждый участник имеет один голос. Ведение дел в полном товариществе может осуществляться каждым участником от имени товарищества или совместно всеми участниками. Каждый участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал, а остальная часть вносится в соответствии с установленным сроком.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков товарищества в пределах своих вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Коммандитисты не участвуют в управлении и ведении дел товарищества на вере. Их обязанность — внести вклад в складочный капитал. Коммандитисты имеют право: получать часть прибыли товарищества, причитающейся на их долю в складочном капитале; передать свою долю в складочном капитале другому участнику; знакомиться с годовыми отчетами товарищества; выйти из товарищества и вернуть свой вклад.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — это общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков общества в пределах внесенных ими вкладов. Число участников ООО — один или несколько человек. Превышение этого предела грозит преобразованием общества с ограниченной ответственностью в акционерное общество.

Уставный капитал ООО состоит из вкладов его участников, каждый из которых обязан при вступлении в него внести не менее половины вклада, а остальную часть — в течение года. Высшим органом ООО является Общее собрание участников. К его компетенции относится: изменение устава общества и размера уставного капитала; образование исполнительных органов общества; утверждение годовых отчетов; реорганизация или ликвидация общества.

Разновидностью общества с ограниченной ответственностью является **общество с дополнительной ответственностью**. Это уч-

режденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров. Его отличие от общества с ограниченной ответственностью заключается в том, что участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к величине их вкладов. При банкротстве одного из участников ответственность его по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Акционерное общество — это, как отмечалось, общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. В России акционерное общество может быть открытым или закрытым. Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу. Закрытое акционерное общество распределяет акции только среди своих учредителей. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущество в приобретении акций.

Уставный капитал акционерного общества состоит из номинальной стоимости акций общества, он определяет минимальный размер имущества общества. Уставный капитал может увеличиваться и уменьшаться за счет увеличения или уменьшения номинальной стоимости акций и за счет выпуска дополнительных акций или сокращения их общего количества.

Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала не должна превышать 25%. Акционерное общество может также выпускать облигации на сумму, не превышающую размер уставного капитала.

Организационно-правовой формой отечественного предпринимательства могут быть также **дочерние и зависимые общества**. Хозяйственное общество считается дочерним, если основное общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества.

В зависимом хозяйственном обществе другое общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или

более 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Все рассмотренные хозяйственные товарищества и общества могут преобразовываться из одного вида в другой по решению общего собрания участников. При преобразовании товарищества в общество каждый полный товарищ, ставший акционером общества, в течение двух лет несет субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам, перешедшим к обществу от товарищества.

Накопленный опыт кооперативной формы хозяйствования в России позволяет использовать в качестве организационно-правовой формы предпринимательства производственный кооператив.

Производственный кооператив — это добровольное объединение граждан путем членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении участниками имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Члены кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах, предусмотренных законом и уставом кооператива. Число членов кооператива не должно быть менее 5 человек.

Имущество кооператива делится на паи его членов. Определенная часть имущества образует неделимый фонд кооператива. Член кооператива обязан внести к моменту регистрации не менее 10% паевого взноса. Кооператив не имеет права выпускать акции. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание. Исполнительным органом кооператива является правление и его председатель. Общее собрание кооператива имеет право: изменять устав, образовывать исполнительные органы, принимать членов кооператива, утверждать годовой отчет, принимать решение о реорганизации или ликвидации кооператива. Производственный кооператив может преобразовываться в хозяйственное товарищество или общество.

В современной отечественной экономике государственные и муниципальные коммерческие предприятия создаются в форме унитарного предприятия. **Унитарным предприятием** является такая коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имуще-

ство. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам между работниками предприятия. Имущество государственного или муниципального предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Унитарное предприятие, основанное на *праве хозяйственного ведения*, создается по решению государственного органа или органа местного самоуправления. Размер уставного фонда такого предприятия не может быть менее суммы, определенной законом. До государственной регистрации уставный фонд такого предприятия должен быть полностью оплачен собственником. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие).

Унитарное предприятие, основанное *на праве оперативного управления*, создается по решению Правительства РФ на базе федеральной собственности. Такое предприятие называется *федеральным казенным предприятием*. Права владения, пользования и распоряжения имуществом казенное предприятие осуществляет в рамках закона и в соответствии с заданиями собственника. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства РФ.

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

Контрольные вопросы:

1. Какую деятельность можно назвать предпринимательской?
2. Кто может выступать в качестве предпринимателя?
3. Существовало ли предпринимательство в условиях планомерной системы хозяйствования?
4. Каковы преимущества акционерного общества открытого типа перед акционерным обществом закрытого типа?
5. Как определить современную фирму?
6. Как соотносятся фирма и рынок?
7. Каковы особенности современных западных фирм?
8. Охарактеризуйте особенности развития предпринимательства в России.
9. Что такое унитарное предприятие?

Глава 5
ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

§ 1. Капитал фирмы, его структура

В современной рыночной экономике процесс производства осуществляется в рамках отдельных производственных единиц — фирм. Функционирование фирмы связано с использованием имеющегося у нее капитала. Материально-вещественная форма капитала представлена совокупностью средств, необходимых для ведения коммерческой деятельности фирмы.

Кругооборот и оборот капитала. Движение капитала фирмы можно представить следующей формулой:

$$Д - Т < \frac{СП}{РС} \ldots П \ldots Т' - Д'.$$

Эта формула имеет универсальный характер, свидетельствующий о том, что:

- капитал в своем движении совершает кругооборот: вложенные (авансированные) в производство деньги дают также деньги;
- цель кругооборота капитала — не просто возвращение денег, а возвращение денег в увеличившемся объеме ($Д' > Д$);
- движение капитала включает три стадии: капитал выступает на рынке факторов производства ($Д - Т$), где приобретаются нужные фирме средства производства ($СП$) и рабочая сила, труд ($РС$); стадия ... $П$ ... — это процесс производства, результатом которого становится созданный товар ($Т$); наконец, стадия $Т' - Д$ — стадия реализации, когда фирма выступает в качестве продавца созданного товара (на рынке факторов производства или на рынке предметов потребления).

Трем стадиям кругооборота капитала соответствуют три его функциональные формы: денежная ($Д$ и $Д'$), производительная ($СП$ и $РС$), товарная ($Т$). Движение капитала, в процессе которого он последовательно превращается из одной формы в дру-

гую и возвращается к исходной форме, называется **кругооборотом капитала**.

Фирма не прекращает свою деятельность после того, как реализует произведенный товар (при условии ее успешного функционирования). Вырученные от продажи товара деньги она снова направляет на возобновление производства. Движение капитала продолжается, кругооборот капитала превращается в его оборот. **Оборот капитала** — это процесс постоянно возобновляющегося движения капитала, включающий в себя множество отдельных кругооборотов как единство процессов производства и обращения.

Движение средств фирмы имеет большой практический смысл. На их основе уточняется структура капитала, раскрывается содержание издержек и доходов, выявляются условия, обеспечивающие эффективность работы любой фирмы. Следовательно, с кругооборотом и оборотом капитала связан процесс формирования всей системы экономического управления деятельностью хозяйства.

Структура капитала. Учет функциональных форм капитала и особенностей его движения позволяет разделить весь капитал фирмы на основной и оборотный. **Основным капиталом** называется та часть производительного капитала, которая длительное время (более одного года) участвует в процессе производства. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, приборы и т. д. Стоимость основного капитала переносится на готовый продукт частями, в течение нескольких кругооборотов, по мере их использования. **Оборотный капитал** — это та часть капитала фирмы, элементы которой короткое время участвуют в движении капитала, а потому быстро меняют свою исходную форму. К оборотному капиталу относятся сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Другая часть оборотного капитала существует в товарной и денежной форме. Все элементы оборотного капитала в короткое время меняют свою первоначальную форму: сырье превращается в готовый продукт (товар); товар реализуется, становясь деньгами; деньги направляются на покупку средств производства и труда для возобновления производства.

В ходе своего оборота капитал фирмы выступает как совокупность средств, участвующих в производстве товаров, и одновременно как источник их формирования. Это обстоятельст-

во является основой для деления капитала на активы и пассивы. **Активы предприятия** представляют средства, в которые вкладывается капитал. Это — основной и оборотный капитал, реально задействованный в производстве и обращении. **Пассивы предприятия** — это источники финансирования деятельности фирмы. В них включается собственный капитал и заемный капитал.

§ 2. Физический и моральный износ основного капитала

Оборот капитала предстает и как процесс формирования издержек фирмы. Издержки образуются на всех стадиях кругооборота и оборота капитала, как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Основной и оборотный капитал по-разному участвуют в образовании издержек. Оборотный капитал целиком участвует в образовании издержек фирмы. Стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива полностью переносится на создаваемый продукт в течение одного кругооборота капитала. Дополнительные затраты, связанные с покупкой средств производства и рабочей силы, а также затраты на реализацию товаров в качестве издержек обращения тоже полностью включаются в стоимость произведенной продукции. В стоимость создаваемого фирмой продукта полностью входят и затраты, связанные с оплатой рабочей силы.

Основной капитал, как отмечалось, длительное время используется в производственном процессе. В результате, формирование издержек основного капитала представляется двумя взаимосвязанными процессами: его *износом* и *амортизацией*.

Существует два вида износа основного капитала: физический и моральный.

Физический износ. Физический износ основного капитала — это процесс постепенной утраты элементами основного капитала их полезных свойств. В конечном итоге наступает такой момент, когда фирма оказывается перед необходимостью полной замены физически негодного оборудования и изношенных машин новым оборудованием и новыми машинами.

Время физического износа основного капитала определяется структурным и качественным составом используемых фирмой технических средств. Но многое зависит и от конкретного

уровня организации производства. Технологически правильно построенный производственный процесс увеличивает срок службы элементов основного капитала, поскольку сводит к минимуму их непродуктивное применение.

Моральный износ. Моральный износ основного капитала — это обесценение основного капитала, происходящее в связи с удешевлением и появлением более совершенных орудий труда. Основой морального износа является научно-технический прогресс.

Обесценение основного капитала бывает двоякого рода — частичное и полное. *Частичное обесценение* происходит в том случае, когда на рынок факторов производства поступают относительно более дешевые машины, оборудование, приборы и другие элементы основного капитала, из которых фирмы формируют свой капитал. *Полное обесценение основного капитала* наступает тогда, когда национальная экономика начинает быстро осваивать высокоэффективные технологии, переходить к производству принципиально новых видов продукции. В этих условиях использование фирмами устаревших средств производства оказывается нецелесообразным, происходит их полное обесценение.

Амортизация. Стоимостную сторону физического и морального износа основного капитала характеризует амортизация. **Амортизация** — это процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на производимый товар. Интенсивность переноса стоимости основного капитала раскрывает **норма амортизации**, выражающаяся формулой:

$$N_{ам} = \frac{AO}{K} \times 100\%,$$

где $N_{ам}$ — норма амортизации;

AO — *амортизационные отчисления* — величина перенесенной стоимости в течение определенного срока (за год);

K — основной капитал.

Если, например, годовая норма амортизации оборудования фирмы составляет 10%, то это значит, что 10% его первоначальной стоимости ежегодно переносится на создаваемый продукт. Тогда весь процесс образования издержек, связанных с использованием данной части основного капитала фирмы, составит десять лет.

Норма амортизации прямо зависит от времени износа основного капитала — физического и морального. Технологически обоснованный физический износ основного капитала обеспечивает полный перенос стоимости на производимый товар. Моральный износ усложняет процесс амортизации. Утраченная в результате морального износа основного капитала стоимость не переносится на продукт. Следовательно, часть фактических издержек не попадает в общий оборот капитала, норма амортизации снижается.

Перенос стоимости основного капитала на готовый продукт может протекать с разной скоростью, что определяет и разную степень интенсивности образования издержек, окупаемости затрат, формирования прибыли. Это зависит от применяемого метода амортизации. Наиболее распространенными являются следующие методы амортизации.

Метод линейной амортизации означает списывание стоимости элементов основного капитала на стоимость готового товара равными частями в течение всего периода их использования. В результате фирмы получают возможность минимизировать издержки и увеличивать прибыль только за счет сокращения затрат на оборотный капитал.

Метод ускоренной амортизации — это ускоренное списывание стоимости основного капитала на производимый продукт. Ускоренная амортизация стимулирует обновление основного капитала за счет ускоренного формирования амортизационного фонда.

Метод ускоренной амортизации создает и сложности для фирмы. С ним связано увеличение издержек производства и, следовательно, снижение возможностей для получения необходимой прибыли. Он формирует условия для роста цен, что может отрицательно сказаться на масштабах реализации произведенной продукции, на массе валового дохода, из которого финансируется обновление основного капитала. Единственным способом ускоренного обновления основного капитала становится формирование денежных доходов за счет минимизации издержек и усиления рыночной активности. Увеличивающийся амортизационный фонд, который не облагается налогом, является общим условием активизации инвестиционной деятельности фирмы.

Дегрессивный метод амортизации характеризуется замедленным списанием стоимости основного капитала на произведен-

ный продукт. За базу расчета сокращающихся годовых амортизационных отчислений принимается остаточная стоимость основного капитала (на текущий момент). В результате принятая на весь срок эксплуатации норма амортизации будет давать каждый раз снижающиеся амортизационные отчисления.

Замедленное списание стоимости основного капитала увеличивает амортизационный период, так как замедляются темпы формирования амортизационного фонда. При особенно низкой норме амортизации время физического износа элементов основного капитала может оказаться меньше периода амортизации, что означает необеспеченность фирмы средствами, необходимыми для возмещения выбывающих элементов основного капитала.

Дегрессивный метод амортизации позволяет формировать низкие издержки производства, что не провоцирует роста цен, а следовательно, сокращения спроса и объема реализации. В конечном итоге это благоприятно сказывается на образовании прибыли, которая в значительной степени становится источником инвестиций в основной капитал. Поэтому использование дегрессивного метода амортизации в определенных условиях становится вполне оправданным.

§ 3. Производственный процесс и производительность факторов производства

Процесс производства. Производство является основной сферой деятельности фирмы. Ради него приобретаются факторы производства (средства производства и рабочая сила). Приобретение факторов производства подчиняется производственной цели, которую выражает так называемая производственная функция.

Производственная функция характеризует максимальный выпуск продукции при данном конкретном наборе факторов производства. Производственную функцию можно записать следующей формулой:

$$Q = F(K, L),$$

где Q — объем продукции;

K — капитал;

L — труд.

Капитал и труд — два важнейших фактора производства, без которых невозможно произвести продукцию. Эти переменные фигурируют в самом известном варианте производственной функции — *функции Кобба—Дугласа*, названной по имени ее авторов, американских экономистов.

Функция Кобба—Дугласа примечательна не только своей простотой, но и возможностью использования ее для экономического анализа как на отдельной фирме, так и на уровне всего народного хозяйства, о чем свидетельствует проведенное авторами производственной функции одно из первых эконометрических исследований динамики национального дохода на основе использования макроэкономической статистики США 20—30-х годов.

Зависимость объема выпускаемой продукции от использования фирмой многообразных ресурсов можно изобразить так:

$$Q = F(V_1, V_2, V_3 \ldots V_n),$$

где V — виды вовлекаемых в производство ресурсов;

n — количество видов ресурсов.

Данная функция не разграничивает ресурсы на активные и пассивные, предполагая их равноправное участие в процессе производства. В действительности же фирмы используют различные сочетания факторов производства, как изменчивых, так и постоянных. Любое выбранное фирмой сочетание факторов производства выражает определенную технологию производства. Соответственно объем и качество производимой продукции будет результатом этой технологии.

Использование определенной технологии производства сказывается на таких экономических показателях, как общий выпуск продукции, совокупный продукт переменного фактора, средний и предельный продукты.

Общий выпуск продукции есть масса товаров, произведенных фирмой за определенное время. Он является результатом использования всех факторов производства. Если объем выпуска продукции увеличивается только за счет какого-то одного фактора производства, то фирма имеет совокупный продукт *переменного фактора*.

Отношение всего объема выпуска продукции ко всей массе используемых факторов называется *средним продуктом*. Соответственно можно получить средний продукт капитала (отношение объема выпуска продукции к используемому капиталу) и

средний продукт труда (отношение объема выпуска продукции к используемому труду — средняя выработка).

Предельный продукт определяется как отношение прироста совокупного продукта к дополнительной массе изменяющегося фактора производства. Он существует в виде предельного продукта капитала и предельного продукта труда.

Использование этих показателей позволяет фирме правильно оценивать пофакторную структуру формируемых технологий и расширять выпуск продукции.

В поисках оптимальных технологических решений фирма сталкивается с разными вариантами использования ресурсов. Один из них — заменяемость факторов производства. Предположим, что фирма использует только два фактора производства (труд и капитал). В этом случае она может количественно изменять оба ресурса, заменяя один другим и получая тот же объем продукции. Кривая, которая отражает все сочетания факторов производства, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции, называется *изоквантой*. Графически эта ситуация выглядит следующим образом (рис. 5.1).

На рис. 5.1 в точке *A* одна единица труда и три единицы капитала обеспечивают получение 55 единиц продукции. В то же время в точке *B* такой же объем продукции достигается сочетанием трех единиц труда и одной единицы капитала. На изокванте Q_2 точка *C* (три единицы капитала и две единицы труда)

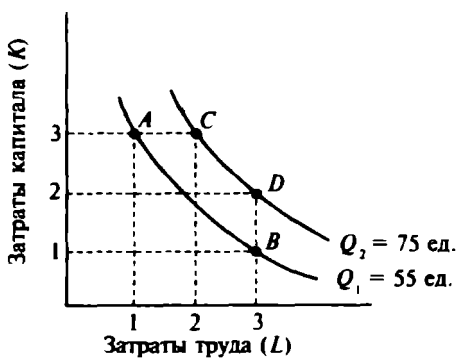


Рис. 5.1. График выпуска продукции при изменении во времени двух факторов производства (*Q* — объем выпуска продукции)

и точка *D* (две единицы капитала и три единицы труда) отражают 75 единиц выпускаемой продукции.

Набор изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний факторов, образует *карту изоквант*. Карта изоквант является альтернативным методом описания производственной функции. Каждая изокванта ассоциируется с различным объемом выпуска продукции. Изокванты показывают гибкость принимаемых фирмами решений по производству. Руководитель фирмы должен понимать природу такой гибкости. Это позволит ему выбирать такие сочетания факторов производства, которые минимизируют издержки и максимизируют прибыль.

Для дифференцированной оценки влияния каждого вида фактора производства на динамику выпуска продукции анализ ведется по временным промежуткам разной протяженности. Критерием выделения таких промежутков является скорость, с которой вовлекаемые в производство ресурсы могут менять свой количественный и качественный состав.

Затраты ресурсов, неизменные в течение данного промежутка времени, формируют **постоянные факторы производства**, а те затраты, которые в течение этого промежутка меняются, — соответственно **переменные факторы** производства. Временные промежутки, в течение которых хотя бы один фактор производства остается постоянным, получили название *краткосрочных периодов* в деятельности фирмы, а временные промежутки, в течение которых все факторы переменные, — *долгосрочных периодов*. Какой бы период в деятельности фирмы ни рассматривался, переменные факторы всегда активнее влияют на объемы выпуска продукции, чем постоянные. При этом в экономических моделях для краткосрочных периодов в качестве переменного фактора экономическая теория чаще всего рассматривает труд, поскольку из всех факторов производства он имеет наибольшую мобильность. Однако это не означает его исключительной роли для создания продукта.

Краткосрочный и долгосрочный периоды означают разные условия в деятельности фирмы. Поэтому закономерности эффективности производства формулируются отдельно для каждого из них. Эти закономерности существенны для динамики как физических объемов выпуска продукции, так и стоимостных характеристик производства.

Деятельность фирмы в краткосрочном периоде. Основная закономерность, действующая для фирмы в краткосрочном периоде, — это снижение предельной отдачи фактора производства. Под **предельной отдачей фактора производства** понимается дополнительная отдача, вызванная увеличением затрат какого-либо вида ресурсов на одну единицу продукта. Показатель предельной отдачи (*предельного продукта*) сам по себе не дает представления об эффективности деятельности фирмы: он всегда рассматривается в сравнении с другими показателями (прежде всего с показателем средней отдачи фактора производства).

Суть *закона снижения предельной отдачи* (уменьшения предельного продукта) заключается в следующем: расширение производства за счет увеличения степени использования только одного (или нескольких) из всех видов используемых ресурсов помогает росту эффективности фирмы лишь до определенного предела, затем эффективность начинает падать. Этот предел есть момент достижения равенства двух показателей — предельной и средней отдачи фактора производства. Превышение средней отдачи над предельной станет сигналом того, что эффективное расширение производства прежними методами дальше невозможно и требуются изменения во всех используемых факторах. Закон снижения предельной отдачи отражается в динамике стоимостных показателей производства и используется для определения условий минимизации издержек производства.

§ 4. Эффект масштаба

С выходом фирмы на оптимальную технологию решается и проблема масштаба производства, когда фирма может увеличивать выпуск продукции за счет пропорционального наращивания факторов производства. **Эффект масштаба**, или экономия, обусловленная ростом масштаба производства, проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции. Выбор необходимого масштаба, или размера деятельности фирмы, связан с долгосрочным периодом ее функционирования.

Деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Основная закономерность, действующая для фирмы в долгосрочном периоде, — *это рост отдачи от масштаба производства.* Источник

роста отдачи от масштаба производства — специализированное использование ресурсов при расширении производства (подетальное разделение труда работников, применение различного рода машин и оборудования, расширение направлений использования финансовых средств фирмы и т. д.). При рассмотрении этой закономерности важно иметь в виду следующее.

Рост отдачи от масштаба производства возможен только в долгосрочном периоде, когда все факторы производства выступают переменными. Рост отдачи выражается в увеличении показателя средней суммарной отдачи всех факторов производства. Показатель же предельной отдачи для долгосрочного периода не рассчитывается, поскольку по своей природе он предполагает неизменность факторов производства. Рост отдачи от масштаба производства в долгосрочном периоде не является беспредельным: в какой-то момент чрезмерная специализация ресурсов ведет к потере эффективности и к снижению отдачи от масштаба производства (например, в результате разрастания бюрократического аппарата для поддержания связей между специализированными участками производства).

Таким образом, результатами масштаба производства могут быть: неизменный эффект масштаба (роста отдачи), означающий, что удвоение использования всех факторов ведет к удвоению выпуска продукции; положительный эффект масштаба, означающий, что при удвоенном использовании всех факторов выпуск продукции более чем удваивается; отрицательный (сокращающийся) эффект масштаба производства, когда удвоенное использование всех факторов производства увеличивает выпуск продукции менее чем в два раза.

Поскольку рассмотренная закономерность выражается в снижении издержек производства на единицу выпускаемой продукции, то данное снижение издержек получило название **экономии от масштаба производства**. Экономическая теория выделяет два типа такой экономии: внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя экономия связана с удешевлением производства продукции вследствие расширения деятельности фирмы. На основе такой экономии фирма, снижая в долгосрочном периоде средние издержки производства до минимума, достигает оптимального размера своих предприятий и оптимизирует масштабы всей своей деятельности. Когда значение средних издержек минимально, дальнейшее расширение производства будет сопровождаться снижением отдачи от масштаба производства,

выраженным в увеличении средних издержек производства. Поэтому после достижения минимума средних издержек фирма либо дублирует существующие предприятия, либо приостанавливает процессы расширения производства.

Внешняя экономия от масштаба производства связана с размещением ресурсов в экономике в целом. Ее источник — комплексное экономическое развитие регионов. Этот тип экономии также выражается в снижении средних издержек производства фирмы. Однако причина такого снижения — уменьшение расходов на наем и подготовку работников, транспорт, связь, получение информации и т. п. за счет региональной концентрации ресурсов. Внешняя экономия от масштаба производства служит основой оптимизации размеров центров деловой активности.

Закономерности роста отдачи и соответственно экономии от масштаба производства показывают, что крупное производство, несмотря на определенные преимущества, имеет и минусы. Поэтому фирма при планировании своей деятельности должна учитывать пределы расширения масштаба производства и гибко изменять эти масштабы при появлении признаков снижения эффективности.

§ 5. Понятие издержек производства. Экономические и бухгалтерские издержки

Издержки производства — это выраженные в денежной форме затраты фирмы, связанные с приобретением факторов производства и их использованием.

Бухгалтерские и экономические издержки фирмы. Существует два подхода к определению издержек, в основе которых лежит разное отношение к обороту капитала.

Оборот капитала можно оценивать в прошедшем времени, как состоявшийся процесс. В этом случае имеет место бухгалтерский подход к определению издержек. Но оборот капитала можно рассматривать и с точки зрения будущего фирмы, это — экономический подход. Следовательно, *бухгалтерский подход* означает расчет уже сложившихся издержек, подведение итогов дейтельности фирмы, определение реальных издержек. *Экономический подход* — это формирование издержек, выявление путей их оптимизации. Оба подхода одинаково необходимы для

любой фирмы, но каждый из них выполняет свою особую функцию.

Функциональное отличие бухгалтерского и экономического подходов к определению издержек проявляется в определении видов, состава и величины издержек.

Бухгалтерские издержки включают следующие статьи расходов, относящихся к производству: амортизация, материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальное страхование.

Экономические издержки отличаются от бухгалтерских прежде всего тем, что выражают разные варианты использования средств фирмы. У фирмы всегда есть выбор в использовании средств: можно вложить деньги в производство и получать прибыль; можно поместить их в банк под проценты. При этом одинаковые затраты капитала будут давать разные результаты. Так, в системе экономических расчетов появляются альтернативные издержки. *Альтернативные издержки*, или издержки выбора, — это денежные затраты, связанные с упущенными возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы (издержки упущенных возможностей). Альтернативные издержки выражаются в цене наилучшей доступной возможности. Оптимальный вариант издержек выполняет роль своеобразного ориентира коммерческой деятельности фирмы. С ним она сравнивает и свои бухгалтерские издержки.

Хотя альтернативные издержки являются денежными расходами фирмы, они не всегда совпадают с последними. Например, фирма может купить ресурсы у государства по твердой цене. Цена этих ресурсов является бухгалтерскими издержками. Однако на рынке эти же ресурсы имеют свободные, более высокие цены. Затраты на ресурсы по свободным ценам и составят для фирмы альтернативные издержки. Другой пример, когда фирма может приобрести часть ресурсов по свободным рыночным ценам («явные» денежные издержки), а другая часть ресурсов, вовлеченных в производство, является собственностью фирмы («неявные» издержки). Альтернативные издержки в данном случае равны сумме «явных» (денежных) и «неявных» издержек.

Таким образом, рассчитывая свои затраты для определения объема производства и, следовательно, предложения, фирма будет ориентироваться на альтернативные издержки, рассматривая именно их (а не бухгалтерские издержки) в качестве фак-

тора, ограничивающего предложение товаров на рынке. Каждая фирма стремится к минимизации альтернативных издержек, поскольку любое их увеличение сокращает прибыль, стимулирующую предпринимательскую активность.

Экономические издержки отличаются от бухгалтерских не только своей альтернативностью, но и *способом расчета*. В экономические издержки производства включается так называемая **нормальная прибыль**, представляющая собой минимальный дополнительный доход на авансированную стоимость, получение которого является непременным условием деятельности предприятия. Бухгалтерские издержки не включают этот важный стоимостной компонент, поскольку выражают не предполагаемую коммерческую результативность производства, а реальную, фактически сложившуюся.

Наконец, экономические издержки отличаются от бухгалтерских своей *структурой*. Экономические издержки делятся на постоянные и переменные, средние и предельные. Такое деление экономических издержек позволяет проследить процесс их формирования, а следовательно, и оптимизировать его.

§ 6. Виды издержек. Общие, средние и предельные издержки

Экономический подход к определению издержек производства позволяет раскрыть их состав, разное участие структурных элементов в увеличении объема выпуска товаров.

Постоянные и переменные издержки. В краткосрочном периоде издержки производства могут быть разделены на постоянные и переменные.

Постоянные издержки — это денежные затраты на ресурсы, составляющие постоянные факторы производства. Величина постоянных издержек не зависит от объема производства. К ним относятся затраты на эксплуатацию зданий, сооружений и оборудования, административно-управленческие расходы, арендная плата. Постоянные издержки существуют даже тогда, когда фирма ничего не производит, не осуществляет никакого производства. Поэтому постоянные издержки — это невозвратные издержки, создающие основу для возникновения убытков фирмы.

Переменные издержки — это денежные затраты на ресурсы, составляющие переменные факторы производства. Их величина меняется вместе с изменением объема производства. К ним обычно относятся затраты на материалы, сырье, заработную плату.

Деление издержек на постоянные и переменные условно, а для очень продолжительных промежутков времени отсутствует совсем, так как в этом случае все издержки являются переменными.

Общие и средние издержки. Сумма постоянных и переменных издержек образует *общие*, или *суммарные, издержки производства*. Для фирмы это наименьшие общие денежные затраты, необходимые для производства определенного количества продукции. Суммарные издержки увеличиваются по мере роста количества производимой продукции. Поэтому они являются возрастающей функцией объема выпуска (рис. 5.2).

Однако фирму интересуют не столько общие, сколько *средние издержки*, так как за увеличением общих издержек может скрываться снижение средних, т. е. издержек, приходящихся на единицу продукции. Какова динамика средних издержек? Если объем производства мал, то на него падает вся тяжесть постоянных издержек производства. По мере увеличения объема производства средние постоянные издержки снижаются, а средние переменные возрастают. При этом общие средние издержки будут снижаться до тех пор, пока рост средних переменных издержек нейтрализуется снижением средних постоян-

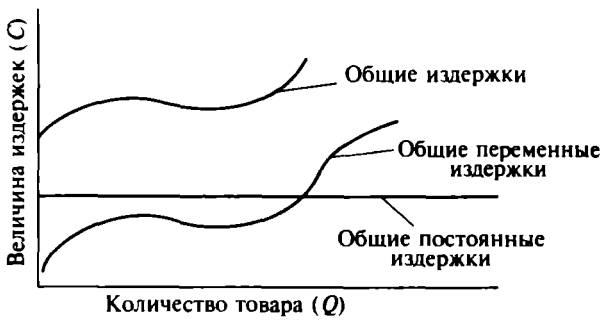


Рис. 5.2. График функций общих издержек

ных издержек. Затем рост объема производства будет сопровождаться ростом общих средних издержек.

В чем причина увеличения средних переменных издержек по мере увеличения объема производства? Для ответа на этот вопрос экономическая теория использует категорию предельных издержек.

Предельные издержки. Предельные издержки — это издержки, которые дополнительно требуются для производства одной дополнительной, сверх определенного объема, единицы продукции. Они исчисляются путем вычитания соседних значений общих издержек. Например:

Количество произведенных товаров, шт.	Общие издержки на производство товаров, долл.	Средние издержки, долл.
42	4200	100
43	4257	99
44	4312	98
45	4365	97

Предельные издержки
4257 – 4200 = 57 долл. — 43-й единицы товара
4312 – 4257 = 55 долл. — 44-й единицы товара
4365 – 4312 = 53 долл. — 45-й единицы товара

Предельные издержки полностью отражают закон снижения предельной отдачи фактора производства. Поскольку производительность каждой дополнительной единицы фактора производства оказывается меньше, чем производительность его предыдущей единицы, то и затраты по привлечению этой дополнительной единицы оказываются больше. Поэтому увеличение объема производства, связанное с вовлечением дополнительных единиц факторов производства, сопровождается ростом предельных издержек. До определенного момента эти возрастающие затраты погашаются ростом суммарной производитель-

ности всех используемых единиц данного фактора, что сопровождается ростом средней отдачи и снижением средних издержек. Однако это возможно только при условии, что суммарная производительность фактора производства растет быстрее, чем падает отдача от привлечения каждой дополнительной единицы этого ресурса, т. е. если снижение средних издержек происходит быстрее, чем возрастание предельных.

Поэтому решению фирмы об увеличении объема производства всегда предшествует сопоставление предельных и средних издержек. Если предельные издержки ниже средних, то расширение производства приведет к дальнейшему снижению средних издержек. Если, напротив, предельные издержки оказались больше средних, то снижение средних издержек возможно только путем сокращения объема выпуска. Минимум средних издержек достигается при равенстве средних и предельных издержек производства. Соответственно момент наиболее эффективного размещения ресурсов внутри фирмы характеризуется достижением минимального уровня средних издержек производства. Графически это изображается в виде пересечения кривой предельных издержек в точках минимумов общих и средних переменных издержек (рис. 5.3).

Таким образом, фирма должна следить за формированием не только общих, но также предельных и средних издержек, сопоставлять их движение с динамикой предельного и среднего

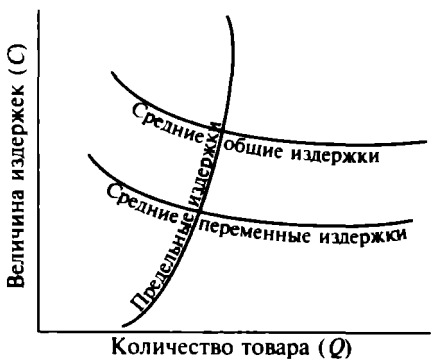


Рис. 5.3. График зависимости предельных издержек от средних общих и средних переменных издержек

продуктов. И тогда производственная технология фирмы может получить оптимальную структуру, обеспечивающую формирование минимальных средних издержек производства, высокие темпы роста предельного продукта, быстрое снижение предельных издержек труда.

§ 7. Доходы и прибыль фирмы

Эффективность размещения фирмой своих ресурсов отражается не только на издержках производства. Минимизация издержек создает условия для появления и роста прибыли фирмы. При этом, поскольку издержки отражают затраты фирмы в процессе производства, прибыль является главным результатом этого процесса. Поэтому основной мотив деятельности фирмы — стремление к максимальной прибыли.

Прибыль выступает критерием эффективного размещения ресурсов, ключевым показателем деятельности фирмы. Почему? Ведь на практике далеко не каждая фирма ставит безусловной целью своей деятельности получение прибыли. Многие фирмы стремятся либо к достижению личного благосостояния ее владельцев и работников, либо к расширению объема продаж ради обеспечения устойчивости на рынке, либо к завоеванию новых рынков и т. д. Однако какие бы цели ни ставила перед собой фирма, именно прибыль является средством их успешного достижения. Поэтому экономическая теория рассматривает прибыль в качестве общего для всех фирм критерия эффективности.

Понятие прибыли. Прибыль обычно трактуется как разница между доходами и издержками. Соответственно видам издержек фирмы доход подразделяют на общий, средний и предельный.

Общий доход — это денежная сумма, поступающая от продажи определенного количества товаров (выпуска). Он равен цене товара, умноженной на количество товара.

Средний доход — это общий доход, деленный на количество единиц продукции, т. е. цена единицы товара.

Предельный доход — это приращение дохода за счет бесконечно малого увеличения произведенной и проданной продукции (увеличение продаж на одну единицу товара).

Однако превышение доходов над издержками — это так называемая *бухгалтерская прибыль*, так как она отражает разницу между выручкой фирмы от реализации продукции и денежными (реально оплаченными) затратами фирмы на ее производство. Но для фирмы важна *экономическая прибыль* — превышение дохода фирмы над всеми осуществленными с ее стороны и возможными, но упущенными затратами.

Рассмотрим пример. Допустим, на открытие магазина затрачено в качестве авансированного капитала 20 млн руб. Выручка от деятельности магазина составила 40 млн руб. за год. Казалось бы, прибыль должна быть равна 20 млн руб. Но это не так. Владелец магазина, занявшись своим бизнесом, лишился определенной суммы заработка по найму, доходов от денежных средств, которые он мог бы вложить в покупку акций, приносящих дивиденды. Если предположить, что такого рода суммы в общей сложности достигают 12 млн руб., то окажется, что вся сумма затрат на открытие магазина составит для ее владельца уже не 20 млн, а 32 млн руб. Соответственно и прибыль окажется равной не 20 млн (40 − 20), а лишь 8 млн руб. (40 − 32).

Такая очищенная от всех видов издержек (включая издержки, возникающие в процессе экономического выбора) прибыль получила в экономической теории название *экономической прибыли*. Она представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и альтернативными издержками.

Экономическая прибыль всегда меньше бухгалтерской на величину так называемой нормальной прибыли. Но в любом случае прибыль предстает как разностный доход, т. е. доход, полученный сверх общих (валовых) издержек предприятия. Именно экономическая прибыль играет роль важного стимула эффективного использования фирмой ресурсов.

В условиях рыночной экономики на формирование прибыли фирмы помимо издержек производства влияет и спрос на выпускаемую продукцию. При этом характер спроса определяет особенности получения дохода в условиях конкуренции.

При анализе дохода, получаемого фирмой, особо выделяется показатель предельного дохода, или дополнительного дохода, от продажи одной единицы продукции. Показатель *предельного дохода* характеризует окупаемость каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции и поэтому в сочетании с показателем предельных издержек служит стоимостным ориентиром целесообразности расширения масштабов фирмы.

Валовой доход фирмы возмещает издержки и одновременно является основным источником финансирования производственно-коммерческой деятельности. Из валового дохода формируется амортизационный фонд, образуются средства для приобретения сырья, материалов, выплаты заработной платы. В доходе заключена и прибыль, которая становится источником финансирования различных направлений деятельности фирмы.

Получение прибыли превращается в основную цель деятельности фирмы, а максимизация прибыли становится важнейшим побудительным мотивом совершенствования технологии производства, оптимизации объема выпуска продукции, минимизации издержек.

Максимальная прибыль. Для характеристики цели максимизации прибыли и способов ее достижения в экономической теории используют понятие *экономическая функция производства*. Если прибыль является целью производства, то взаимосвязь между ею и факторами производства (а следовательно, технологией, объемом выпуска продукции, издержками) можно записать следующей формулой:

$$P = F(K, L),$$

где P — прибыль;

K — основной капитал;

L — труд.

Эта формула имеет сходство с производственной функцией и в то же время существенно отличается от нее. Производственная функция $Q = F(K, L)$ выражает прямую зависимость объема выпуска продукции от массы примененного основного капитала и труда. Экономическая функция производства показывает опосредованную зависимость прибыли от капитала и труда, так как получение этой формы дохода связано не только с объемом выпуска продукции, но и с издержками фирмы. Фирма увеличивает массу прибыли, если она наращивает валовой доход и сокращает валовые издержки. Поэтому величина прибыли находится в прямой зависимости от объема реализованной продукции и рыночных цен и в обратной зависимости — от средних валовых издержек. Фирма должна выйти на такой объем выпуска продукции, при котором складывались бы минимальные средние валовые издержки и в связи с этим образовалась бы максимальная прибыль.

Таким образом, максимальная прибыль достигается при взаимодействии внутренних (динамика издержек производства) и внешних (динамика дохода фирмы после реализации продукции) факторов деятельности фирмы. Основное требование максимизации прибыли — прибыльность (окупаемость) каждой единицы выпуска.

Фирма стремится максимизировать разность между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, но одновременно повышает и общий доход на величину предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, общая прибыль повышается, критерий максимизации прибыли еще не достигнут, и фирма может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки превышают предельный доход, рост общей прибыли замедляется, и увеличение выпуска становится убыточным.

Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Поэтому фирма расширяет производство до тех пор, пока предельный доход и предельные издержки не сравняются.

Эффективность деятельности фирмы. Масса полученной прибыли еще не выражает эффективности деятельности фирмы. Ее эффективность измеряется общей нормой рентабельности, которая представляет собой отношение полученной прибыли к вложенному капиталу и выражается формулой:

$$p' = \frac{P}{K} \times 100\%,$$

где p' — норма прибыли (рентабельности);

P — прибыль;

K — весь авансированный капитал.

Общая норма рентабельности характеризует способность капитала к самовозрастанию, приращению. Формирование нормы рентабельности повторяет движение прибыли, объема выпуска продукции, издержек. Максимальная норма рентабельности прямо зависит от прибыльности каждого кругооборота капитала и интенсивности общего оборота капитала. Поэтому постоянное движение капитала обеспечивает возможность рос-

та прибыли и повышения рентабельности функционирования фирмы. А это связано с капиталовложениями в производство.

Организация инвестиций. Под **инвестициями** понимаются денежные средства, вкладываемые фирмой в основной капитал. Движение капитала начинается с инвестиций. В последующем они повторяются, обеспечивая возмещение выбывающего основного капитала, его увеличение и техническое совершенствование (модернизацию).

Оптимизация инвестиционной деятельности фирмы включает два экономических процесса: возмещение инвестиционных затрат и их окупаемость. *Возмещение инвестиционных затрат* связано с амортизацией. Они будут возмещены в тот момент, когда фирма сформирует амортизационный фонд, равный инвестиционным затратам. Время возмещения инвестиций зависит от нормы амортизации и от метода формирования амортизационных отчислений (линейного, ускоренного и дегрессивного).

Окупаемость инвестиций характеризуется их способностью к самовозрастанию, приносить не просто доходы, но и прибыль. Окупаемость инвестиций наступает в тот момент, когда величина инвестиций будет равна полученной прибыли. Следовательно, время окупаемости инвестиций находится в обратной зависимости от нормы рентабельности.

Время возмещения инвестиций и время их окупаемости оказываются одинаковыми лишь в том случае, если равными окажутся норма амортизации и норма рентабельности инвестиционных затрат. Проблема эффективности инвестиций связана с выбором оптимального инвестиционного решения. Самой эффективной инвестиционной программой будет та, которая обеспечит в течение определенного времени самую высокую окупаемость инвестиционных затрат. Но реализовать эту программу фирма сможет лишь при условии минимизации издержек и максимизации прибыли.

§ 8. Равновесие фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

Эффективность размещения ресурсов, выражающаяся в минимизации издержек производства и максимизации прибыли, важна не сама по себе, а для достижения фирмой устойчивости, равновесия на рынке.

Под **равновесием фирмы** понимается состояние, при котором она достигает максимальной эффективности производства и, следовательно, стабилизирует масштабы своей деятельности и объемы продаж.

Поиски фирмой равновесия в условиях совершенной и несовершенной конкуренции различны.

Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции. Для раскрытия этого вопроса следует отметить, что, во-первых, важнейший параметр рыночного равновесия — это альтернативные издержки, или издержки выбора, отражающие экономическую свободу и равенство всех субъектов экономики; во-вторых, в условиях совершенной конкуренции фирма, добиваясь максимизации прибыли, может контролировать лишь один параметр — объем продукции (предложение), связанный с предельными затратами; в-третьих, в заданной рынком цене (определяющей спрос) главную роль играют предельные издержки.

В краткосрочном периоде уровень цен, определяющий равновесие на рынке, ориентирован на предельные издержки и предельный доход, с одной стороны, и объем продукции, у которой предельный доход больше предельных издержек, с другой. В результате на рынке устанавливается такая цена, при которой должна продаваться вся продукция.

Поскольку максимума прибыли фирма достигает при условии равенства предельного дохода и предельных издержек, равновесие фирмы может быть достигнуто, если фирма расширяет свое производство до точки, когда предельные издержки уравниваются с ценами (предельный доход есть цена на товар). В этой точке фирма достигает оптимального уровня производства и переходит в положение равновесия.

В долгосрочном периоде равновесие фирмы достигается при условии равенства минимальных средних издержек и среднего дохода. В результате достижения равновесия каждой фирмой устанавливается равновесие отраслевого рынка. Под **равновесием отраслевого рынка** понимают оптимизацию размеров фирм данной отрасли при одновременном снижении цены на отраслевом рынке до уровня минимальных средних издержек производства.

Нарушения равновесия фирмы и отраслевого рынка связаны с изменением цен, издержек и других параметров деятельности фирмы. Это побуждает фирму вновь расширять или сворачи-

вать производство, искать пути вложения ресурсов, выходить на новые рынки. Стремление фирмы вновь прийти к равновесному состоянию гарантирует эффективность развития и самой фирмы, и отрасли.

Таким образом, для фирмы в условиях совершенной конкуренции поиски равновесия связаны с постоянной динамикой и развитием.

Равновесие фирмы в условиях несовершенной конкуренции. Для несовершенной конкуренции условия равновесия реализуются в меньшей степени. Фирма при любой из форм несовершенной конкуренции различными способами контролирует динамику рыночной цены и этим стабилизирует свое положение (достигает равновесия) независимо от требований рынка и внутренней эффективности. Так, в условиях чистой монополии фирма, являясь единственным продавцом, максимизирует свой доход (а не прибыль). Такая фирма может определять по своему выбору значение двух параметров — объема выпуска продукции и цены.

Стремление к максимизации дохода заставит фирму-монополиста производить меньше продукции, создавая тем самым небольшой дефицит товара, и продавать ее по более высокой цене. Эта цена будет превышать предельные издержки. Поэтому равновесие фирмы достигается в большей степени за счет стабильности ее монопольного положения на рынке и в меньшей — за счет оптимизации размещения ресурсов. В целом чем меньше развита конкурентная среда отраслевого рынка, а положение фирмы ближе к монопольному, тем слабее работают стимулы оптимизации деятельности фирмы и ниже вероятность равновесия отраслевого рынка.

Однако было бы ошибочно полагать, что монопольное положение фирмы полностью противоречит эффективности производства. В рыночной экономике монополия связана с большим количеством ограничений. Сохранение монопольного положения фирмы возможно лишь при определенных условиях: отсутствие предложения товаров-заменителей, поддержание барьеров, препятствующих появлению на рынке новых фирм. Поэтому в условиях рыночной экономики фирма-монополист ради стабилизации своего монопольного положения все-таки предпринимает усилия по повышению эффективности производства.

Абсолютное противоречие монополии и эффективности производства существует лишь в случае внешнего, например законодательного, закрепления монопольного положения фирмы. Но такая ситуация, как правило, складывается только для государственной монополии.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается экономическое содержание производственного процесса?
2. Дайте определение основного и оборотного капитала.
3. Что понимается под физическим и моральным износом основного капитала?
4. Что такое амортизация? Какие вы знаете методы амортизации?
5. Дайте характеристику производственной функции.
6. В чем состоит взаимодействие факторов производства и технологии?
7. В чем заключается заменяемость и дополняемость факторов производства?
8. Чем вызвана убывающая отдача от масштаба?
9. Какими могут быть результаты масштаба?
10. Есть ли разница между применяемыми фирмой факторами производства и складывающимися издержками?
11. Как в бухгалтерском учете отражаются альтернативные издержки?
12. В каком случае фирма получает наименьшие средние издержки производства?
13. Почему фирме имеет смысл сохранить объем выпуска продукции в случае, когда ее общий доход превосходит величину предельных издержек?
14. Почему наращивание объема выпуска продукции фирмой оказывается целесообразным при условии, когда обеспечивается равенство предельного дохода и предельных издержек?
15. Определите экономическую функцию производства. В чем ее отличие от производственной функции?
16. Как вы понимаете экономическую и нормальную прибыль фирмы?
17. Дайте характеристику эффективности деятельности фирмы.

Глава 6
СТРУКТУРА РЫНКА

Структура рынков — сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок. Существуют рынки факторов производства (земля, труд, капитал), рынки продуктов и услуг, рынки товаров длительного (более года) и недлительного (до года) пользования и т. д.

§ 1. Характер структур рынка

Структура рынков может характеризоваться и различной степенью свободы конкуренции — совершенная и несовершенная конкуренция. **Совершенная конкуренция** предполагает отсутствие власти производителя над рынком. **Несовершенная конкуренция** означает известную степень господства производителя над рынком. В данной главе структура рынков рассматривается с точки зрения характера конкурентных отношений, степени их развитости. От них зависят поведение производителей в определении объемов производства, цен, развитие научно-технического прогресса, а в конечном счете эффективность производства и занятость населения.

В марксистской политэкономии акцент делался на исследовании структуры производства, концентрации производства и капитала, которые и определяли структуру рынков. Но было бы неверно считать, что экономикс, изучая структуру рынков, игнорирует структуру производства. Широкую известность получили труды американских экономистов о процессе концентрации экономической мощи, методах ее измерения (Дж. Бэйн, Ф. Шерер, М. Эдэлмен, Э. Берл и др.).

В марксистской политэкономии различались понятия «свободная капиталистическая конкуренция» и «монополистический капитализм», а развитие капитализма разделялось на две стадии, рубежом которых был конец XIX — начало XX в. Экономические структуры различались во времени и пространстве.

В то же время признавалось сосуществование этих структур в современной рыночной экономике. Критерий разграничения структур рынка в марксистской политэкономии — кому принадлежит регулирующая роль в экономике: ценовому, денежному механизму или сознательному регулированию, осуществляемому крупным бизнесом или государством. Утверждалось, что генеральной тенденцией развития является вытеснение рыночных отношений планомерными. Особенно большие надежды возлагались на огосударствление экономики, которое приведет к преодолению рыночных отношений.

Хотя подходы к структуре рынка в политической экономии и экономикс во многом совпадают, имеются и существенные различия. Последний не выделял двух стадий в развитии капитализма, не противопоставлял XX век XIX веку. Развитие капитализма в целом происходило в условиях несовершенной конкуренции. Для экономикс характерен более дифференцированный подход к структурам рынка. Там, где марксистская политэкономия различала две формы, экономикс — четыре: чистая (совершенная) конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия. Есть различия и в наборе факторов, определяющих структуру рынка. В частности, экономикс придавал большое значение дифференциации продукта, а марксистская политэкономия игнорировала этот фактор.

Виды структур рынка. Классификация структуры рынка базируется на определении количества продавцов и природы продукта (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Классификация структуры рынка

Природа продуктов	Количество продавцов		
	один	несколько	много
Однородные продукты	Чистая монополия	Однородная олигополия	Чистая конкуренция
Дифференцированные продукты		Дифференцированная олигополия	Монополистическая конкуренция

Совершенная (чистая) конкуренция характеризуется существованием множества продавцов, оперирующих однородными стандартными продуктами. Число фирм-продавцов (производителей) так велико, а доля каждой на рынке столь ничтожна, что ни одна из них не способна влиять на цены путем изменения объема производства. Цена навязана фирме-производителю рынком. Доступ в отрасль новым фирмам широко открыт. Экономикс обычно в характеристику чистой конкуренции включает идеальное знание рынка. Однако вряд ли последнее можно считать обоснованным. Когда продавцов множество и объемы продаж незначительны, знать состояние рынка невозможно. В такой ситуации фирмы ничего не знают друг о друге и работают на неизвестный рынок.

Противоположностью чистой конкуренции выступает **чистая монополия**. Продукт создается единственной фирмой (греческое слово «монополия» означает один продавец), вхождение в отрасль новых производителей исключается из-за непреодолимых барьеров (патентной монополии, монополии на источники сырья, транспортные средства, распределение, кредиты и т. д.). Таким образом, фирма-производитель полностью контролирует производство и рынок. Однако чистая монополия в жизни встречается довольно редко. Более распространена структура рынка, называемая **олигополией** (от греческого слова «олигополис» — несколько продавцов). Продукт стандартизирован или дифференцирован. Вступление в отрасль новых фирм крайне затруднено.

И наконец, **монополистическая конкуренция** предполагает наличие довольно значительного числа продавцов, которые производят дифференцированную продукцию. Вступление конкурентов в отрасль достаточно свободное.

В экономикс отмечается общая черта, присущая чистой монополии, олигополии и монополистической конкуренции: производители имеют бóльшую или меньшую власть над ценами или обладают монополистической властью. Единственная структура рынка, не способная влиять на цены, — это чистая конкуренция.

Хотя монополистическая конкуренция попадает в один класс несовершенной конкуренции вместе с монополией и олигополией, степень воздействия на рынок и основания для такого воздействия у этих структур различны. Монополистическая конкуренция связана с дифференциацией продукта. Мо-

нополия и олигополия опираются не только и не столько на дифференциацию продукта, сколько на масштабы производства и на связи с государственным аппаратом.

Различие между однородными и дифференцированными продуктами основывается на степени замещаемости их. *Однородность* означает, что продукты являются совершенными заменителями друг друга (субститутами). Дифференцированность предполагает, что продукты различаются физическими свойствами, объемами предоставляемых услуг, географической распространенностью и их субъективным восприятием. Дифференцированность позволяет продавцу поднять цену своего товара, рассчитывая, что покупатели предпочитают его товарам конкурентов.

Но влияние на рынке становится весомым, когда оно подкрепляется масштабами производства. Более того, крупное производство способно обеспечить контроль над рынком без дифференциации продукта.

Различие между монополией, олигополией и крупным бизнесом. В марксистской политической экономии была тенденция к смешению крупного бизнеса (крупной корпорации) с монополией. Однако в конце 80-х — начале 90-х годов XX в. появились работы, в которых критиковалось отождествление этих явлений. Кроме того, подчеркивалась важность разграничения монополии и олигополии.

Монополия и олигополия представляют форму капитала, который, опираясь на крупные масштабы производства и дифференциацию продукта, способен регулировать производство и обращение, контролировать движение производства и цен.

Различие между ними состоит в том, что монополия единолично господствует на рынке и, не встречая противодействия конкурентов, стремится к сохранению статус-кво, взвинчиванию цен и произволу. Поэтому монополия — нежелательное явление, а если избежать ее невозможно, то требуется государственное регулирование деятельности фирм-монополистов. Олигополия хотя и предполагает конкуренцию, но существенно ограничивает ее. Однако олигополия не устраняет стимулов к развитию производства.

Отношения крупного бизнеса, с одной стороны, и монополии и олигополии, с другой стороны, не простые. Абсолютные размеры фирмы (объем активов, продаж, прибылей, занятости, численность акционеров) могут быть большими, но по отноше-

нию к размерам рынка незначительными. Или другой вариант: фирма (предприятие) может быть ничтожно мала по абсолютным размерам, но крупной по отношению к рынку (локальная или региональная монополия). Во многих случаях абсолютная и относительная величины фирмы имеют одинаковую направленность.

Таким образом, структура рынка в значительной мере определяется производством, его масштабами и дифференциацией продукта. Тем не менее характер структуры выявляется главным образом на рынке.

§ 2. Факторы, определяющие структуру рынка

К числу факторов, определяющих структуру рынка, относятся изменение масштабов производства (концентрация производства), а также процесс слияний и поглощений (централизация капитала). Изменение масштабов производства происходит за счет внутренних и внешних источников накопления. Процесс слияний и поглощений развивается за счет внешних источников накопления.

Масштаб производства можно рассматривать на уровне предприятия (фирмы). На уровне предприятия масштабы производства имеют оптимальные размеры, за пределами которых их увеличение становится неэффективным. В обрабатывающей промышленности США подавляющее большинство предприятий — однозаводские. Из 369 тыс. фирм в 1987 г. однозаводских было 288 тыс. В этом случае концентрация на заводском и фирменном уровнях совпадает. Однако решающую роль играли многозаводские фирмы. На 81 тыс. таких фирм приходилось 13,8 млн служащих из 18,9 млн занятых на всех фирмах, 377,3 млрд долл. фонда заработной платы из 476 млрд долл.

Увеличение масштабов производства дает экономический эффект в результате развития разделения труда и его специализации. Создается возможность применения системы машин, автоматизации производства и т. д. С увеличением масштабов производства уменьшаются издержки производства, повышается производительность труда. Особенно это относится к многозаводским фирмам, в рамках которых достигается экономия за счет сокращения расходов на содержание административно-управленческого персонала, централизованного ведения науч-

но-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также использования «массированных резервов». Например, внезапно возросший спрос легче удовлетворить путем транспортировки товаров с соседнего завода, чем эксплуатировать местный завод за пределами его мощностей. Крупной фирме требуется меньше ресурсов на случай стихийных бедствий или чрезвычайных обстоятельств.

Слияния и поглощения (централизация капитала) представляют весьма противоречивый процесс притяжения и отталкивания капиталов. Американская статистика выделяет среди форм централизации дезинвестиции. Эта форма предполагает продажу бизнеса, отдела, дочерней компании собственником фирмы другому собственнику. Бизнес одного собственника уменьшается, а другого увеличивается за счет присоединения чужого капитала.

Другой формой централизации капитала является выкуп собственности с использованием заемных средств. Покупатель, приобретая бизнес, использует для финансирования покупки в основном заемные средства. После изменения отношений собственности выплата долга перекладывается на поглощаемую компанию.

Современные формы концентрации. Изменение масштабов производства происходит в нескольких формах: интеграция, диверсификация и конгломерация. **Интеграция** — это объединение технологически однородных производств (*горизонтальная интеграция*) или производств, образующих единую технологическую цепочку, начиная от обработки сырья и кончая производством готовых продуктов (*вертикальная интеграция*).

Горизонтальная интеграция дает экономический эффект благодаря ведению общих НИОКР, созданию совместных сбытовых и ремонтных служб, объединению усилий по рекламе и т. д. Вертикальная интеграция помимо этого дает экономию от сокращения расходов на ведение рыночных операций, обеспечивает надежность сбыта и поставок.

Диверсификация — это объединение технологически разнородных предприятий. Они принадлежат к близким, родственным отраслям. Диверсифицированные фирмы — многоотраслевые. Самой диверсифицированной компанией мира считается «Дженерал электрик». Со времени основания в 1892 г. она была занята в производстве продуктов для выработки, передачи, распределения, контроля и использования электроэнергии.

Она производит широкий ассортимент потребительских электротоваров, моторы, электрооборудование, локомотивы, реактивные моторы для различных типов самолетов, силиконовые и режущие материалы, медицинские диагностические аппараты, а также оказывает строительные, ремонтные и финансовые услуги.

Диверсифицированные компании занимаются оперативным управлением производством. Их головные офисы имеют многочисленный штат. Диверсифицированные компании расширяются за счет внутренних источников накопления — концентрации производства.

Многоотраслевая компания получает выгоду от внутренней кооперации. Эффект от внутренней кооперации называется *синерджией* или эффектом «2 + 2 = 5». Суть этого феномена заключается в том, что объединенные действия составных частей должны дать больший результат, чем простая сумма действий отдельных предприятий. Синергетический эффект обозначается при помощи трех переменных: возросшего объема прибыли, уменьшения издержек, сокращения потребности в капиталовложениях.

Конгломерация означает объединение под единым финансовым контролем фирм (предприятий), не имеющих производственных связей и принадлежащих не только к различным видам производства, но и к различным сферам экономики. Так, конгломерат «Текстрон» (США) в 70-е годы приобрел пакет акций предприятий, производящих застежки-молнии, горизонтальные и вертикальные фрезерные станки, поздравительные открытки и деловые формуляры, а также специальное оптическое оборудование.

Центральные офисы конгломератов ориентированы на осуществление финансового контроля и имеют немногочисленный штат. Так, в центральном офисе «Текстрона» занято около 100 человек. Формирование конгломератов происходит путем слияний и поглощений.

Целью создания конгломератов является получение больших прибылей за счет манипулирования ценными бумагами: выпуск акций и облигаций, их обмен. Руководители конгломератов получают учредительскую прибыль от этих операций. Для осуществления конгломератных слияний и поглощений необходимы соответствующие финансовые ресурсы и осведомленность о состоянии дел в фирмах, намеченных для поглощения. И то и

другое способны обеспечить лишь банки и финансовые компании. Последние составляют списки возможных кандидатов для поглощения, получая за информацию не только комиссионные, но и возможность прибыльного манипулирования с ценными бумагами поглощающих и поглощаемых фирм. Когда поглощающая фирма начинает скупать акции поглощаемой, курс последних растет, и финансисты получают возможность продавать их с прибылью. Финансовые учреждения заинтересованы в содействии слияниям и поглощениям, так как ведение банковских операций, как правило, передается в руки банка, финансировавшего сделку.

Конгломератные слияния и поглощения ведут к увеличению экономической мощи фирм, расширяют их власть над сферой производства и обращения. Достижение этого финансовыми методами оказывается более экономичным по сравнению с другими методами. Приобретение пакета акций обходится дешевле, чем создание нового предприятия за счет внутренних капиталовложений. В добавление к производственным мощностям конгломерат получает торговые связи, торговую марку, технические знания и т. д. Если бы он начинал развитие с нуля, ему пришлось бы затратить больше средств и времени на строительство предприятия и завоевание рынка. При этом новые производственные мощности могут быть получены без затраты наличных денег — путем обмена акций или долговых обязательств.

Чем больше активы, которыми владеет конгломерат, тем больше его возможности для привлечения заемных средств. Поглощение фирм, свободных от долговых обязательств, рассматривается как основа получения дополнительных кредитов.

Конгломераты стремятся ослабить неопределенность рыночной ситуации, на место конкуренции поставить связи. Широко известна система взаимности. Поставщики товаров и услуг поглощаемой фирмы в порядке взаимности вынуждены покупать товары, производимые другими предприятиями конгломерата. В противном случае они рискуют потерять покупателя их товаров.

Различия в формах концентрации определяются также барьерами монополизации. За определенными пределами оказывается, что каждый процент увеличения контроля над рынком становится из-за сопротивления сильных конкурентов настолько дорогостоящим, что капитал выгоднее вкладывать в другие

отрасли или сферы экономики. Кроме того, на формы концентрации существенно влияет антитрестовское законодательство. Например, запрещение слияния горизонтального и вертикального типов заставляет капитал двигаться в отрасли и сферы, не связанные с основным бизнесом.

В современных условиях разница между конгломератными и диверсифицированными компаниями стирается. Многие экономисты пишут о так называемой деконгломеризации. Но тенденции к конгломеризации действуют. Все больше крупных фирм занимаются не только производством, но и оказанием услуг (например, финансовыми операциями).

Измерение рыночной концентрации. Альтернативными методами измерения рыночной концентрации являются следующие.

1. *Размер чистых прибылей*, получаемых фирмами и отраслями. Предполагается, что уровень нормы прибыли или масса прибыли в отрасли находится в прямой зависимости от степени рыночной концентрации. Чем больше концентрация, тем больше норма и масса прибыли. Однако этот метод имеет существенные недостатки. Статистика прибылей ненадежна. Фирмы могут завысить издержки, применять разные схемы амортизации и списания убытков. Поэтому выявление степени концентрации по этому методу затруднено.

2. Показателем степени рыночной концентрации или интенсивности конкуренции считается **число фирм в отрасли** при прочих равных условиях (одинаковой степени дифференциации продукта и высоты барьеров для вступления в отрасль). Чем больше фирм в отрасли, тем меньше рыночная концентрация и больше интенсивность конкуренции. Однако число фирм не является совершенным показателем. Можно предвидеть ситуацию, когда существует 100 фирм и на каждую приходится 1% продукции. Другой вариант: из 100 фирм на 4 приходится 80% производства, а на оставшиеся 96 — только 20%.

3. Наиболее надежным показателем считается **коэффициент рыночной концентрации**, определяемый как процент продаж (выпуска продукции, занятости, стоимости, добавленной обработкой), приходящейся на определенное количество фирм (обычно 4, 8, 20, 50 фирм).

Для расчета коэффициента составляется таблица концентрации, где все крупные фирмы отрасли представлены по ранжиру (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Таблица концентрации

Группа фирм	Доля продаж в отрасли
Крупнейшие 4	46
Крупнейшие 8	65
Крупнейшие 20	90
Крупнейшие 50	99

Распределение объема продаж, представленное в табл. 6.2, свидетельствует об олигополистическом характере структуры рынка.

Графически коэффициент рыночной концентрации изображается в виде *кривой Лоренца*, характеризующей процент продаж отрасли, приходящийся на ту или иную группу фирм (рис. 6.1). Идеальная кривая Лоренца показывает ситуацию, когда все фирмы имеют одинаковую рыночную долю. Реальная кривая Лоренца отклоняется от идеальной, так как объем продаж между фирмами распределяется неравномерно.

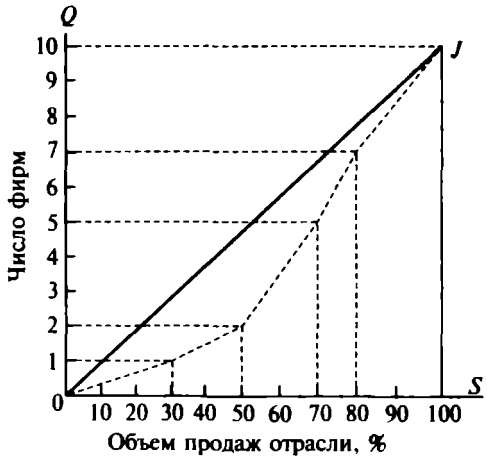


Рис. 6.1. Кривая Лоренца: прямая $0J$ — идеальная; кривая $0J$ — реальная

Допустим, в отрасли действует 10 фирм. На одну фирму приходится 30% продаж, на 2 — 50, на 5 — 70, на 7 — 80, на 10 — 100%. Эти цифры (30%, 50% и т. д.) и характеризуют коэффициент рыночной концентрации.

Коэффициент рыночной концентрации также не свободен от недостатков. Фирмы, как правило, — многоотраслевые объединения. Поэтому возникает проблема выделения продукции данной отрасли из всего объема производства фирм. Сложно также определить границы отрасли, к которой принадлежит фирма, а также не ясно, включать или исключать производство заменителей, конкурирующих друг с другом. Далее. Цензовые обследования исходят из того, что рынки являются национальными. Однако товары низкой стоимости невыгодно транспортировать на большие расстояния, отдаленные от места производства. Поэтому нельзя недооценивать, например, концентрацию продаж на локальном или региональном уровне. Необходимо также учитывать конкуренцию импортных товаров. Чем больше доля последних на рынке, тем меньше степень рыночной концентрации у местных производителей.

Тенденция изменения рыночной концентрации. Каково генеральное направление рыночной концентрации, например, в обрабатывающей промышленности? Возрастает или уменьшается она в исторической перспективе? Ответ на этот вопрос дать достаточно трудно. Прежде всего мы встречаемся с проблемой несоизмеримости уровней концентрации. В первой половине XIX в. концентрация производства готовых товаров в национальном масштабе была ниже, чем в конце XX в. Но рынки тогда были по преимуществу локальными, относительно слабо связанными. Поэтому мы можем только предположить, что уровень концентрации был достаточно высок. На рубеже XIX—XX вв. уровень концентрации повысился как благодаря быстрому внутреннему росту фирм, так и в результате слияний и поглощений. Экономика начала XX в. структурно отличалась от экономики первой половины XIX в. Поэтому нельзя дать определенный ответ о тенденциях в движении концентрации.

Американский экономист *Г. Наттер* подсчитал, что 32,9% национального дохода, созданного в обрабатывающей промышленности США, приходилось на отрасли, в которых 4 фирмы выпускали 50% и более продукции отрасли между 1895 и 1904 гг. В 1963 г. 33,1% приходилось на отрасли, где всего 4 фирмы производило 50% и более продукции. *Ф. Шерер*,

оценивая результаты послевоенных цензовых переписей, считает, что вплоть до 1963 г. норма концентрации повышалась с 24,4% в 1947 г. до 33,1%, а в 1966 г. упала до 28,6%.

Другими словами, норма рыночной концентрации едва ли превысила соответствующий показатель начала века. Ф. Шерер делает вывод, что уровень рыночной концентрации изменяется циклически — она возрастает в одни периоды и падает в другие. Уровень рыночной концентрации в разных отраслях изменяется неравномерно, что отражается на общей тенденции движения этого показателя. Поэтому Шерер делает осторожный вывод, что движение показателя рыночной концентрации в обрабатывающей промышленности не является достаточно осязаемым.

Другой американский экономист *У. Шеферд* исследовал структуру экономики США в целом. Он сделал вывод, что большая часть продукции создается в эффективно конкурентных отраслях (определяемых как отрасли с нормой концентрации ниже 40%, низкими барьерами для вхождения в отрасль и гибким ценообразованием). Роль конкуренции с течением времени возрастает. Так, в 1980 г. 77% продукции было произведено эффективно конкурентными отраслями по сравнению с 52% в 1939 г.

Классификация структур рынка У. Шеферда отличается от общепринятой. Поэтому эффективно конкурентную структуру не следует отождествлять с совершенной конкуренцией. Важно, что расчеты У. Шеферда показывают направление развития структур рынка и возрастание роли конкуренции.

Научно-технический прогресс, технология, транспорт, емкость рынка, накопление капитала способны как усиливать, так и ослаблять действие тенденции к концентрации. Усиление конкурентных начал объясняется также развитием импорта, дерегулированием экономики и антитрестовской политикой. В марксистской политической экономии длительное время тенденция к возрастанию концентрации производства явно преувеличивалась, а сам процесс концентрации абсолютизировался. Негативным следствием такого подхода было увлечение гигантоманией в бывшем Советском Союзе. Руководство страны ориентировалось на создание самых больших предприятий в Европе и мире, не учитывая экономическую целесообразность и эффективность гигантов.

§ 3. Чистая конкуренция

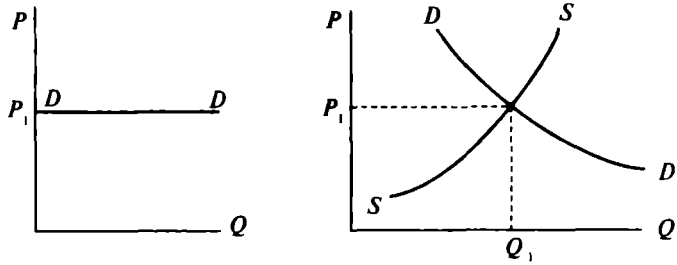
Модель чистой конкуренции опирается на некоторые жесткие допущения — множество продавцов, свободные вход фирм в отрасль и выход из нее, отсутствие барьеров, которые препятствовали бы фирмам или ресурсам проникать в отрасли или покидать их. Покупатели и продавцы имеют полную достоверную информацию о ценах и других условиях функционирования рынка.

Насколько реалистична и полезна модель совершенной конкуренции?

Полезность данной модели достаточно ограниченна. Мнения экономистов по этому вопросу неодинаковы. Часть экономистов (например, американский ученый *М. Фридмен*) считают, что постулаты этой модели подтверждаются в процессе функционирования рынков, даже если последние не являются совершенно конкурентными. Другие экономисты полагают, что модель совершенной конкуренции создает стандарт для сравнения. Поскольку эта модель в известном смысле идеальная, она представляет логический базис для сравнения.

Оба подхода имеют рациональное зерно. Мы будем рассматривать совершенную конкуренцию как простейшую модель рыночной структуры, которая, несмотря на условность, отражает некоторые реальные экономические процессы. Современные структуры рынка отличны от совершенной конкуренции. Но они имеют известную общность с последней. «Невидимая рука» регулирует развитие экономики, хотя рыночный механизм никогда не был единственным регулятором.

Кривые спроса и предложения совершенно конкурентной фирмы. Совершенно конкурентная фирма не имеет никакого контроля над ценами. Объем ее производства по сравнению с размерами рынка ничтожно мал. От того, будет ли она производить больше или меньше продуктов, уровень цены не изменится. Если фирма попытается повысить цену, покупатели смогут получить товар у других производителей по прежним ценам. В то же время вряд ли фирма решится продавать по более низким ценам, чем ее конкуренты. Это означало бы для нее потерю прибыли. Кривая спроса конкурентной фирмы является совершенно эластичной. На рис. 6.2, *а* она проходит параллельно оси абсцисс.



Кривая спроса фирмы
а

Кривая спроса отрасли
б

Рис. 6.2. Кривая спроса совершенно конкурентной фирмы и отрасли: *DD* — кривая спроса, *SS* — кривая предложения, *P* — цена, *Q* — количество продукта

Совершенно конкурентная фирма принимает цену, которая навязывается ей рынком. Сама она не способна влиять на уровень цен. График 6.2, *б* характеризует кривую спроса отрасли, которая имеет наклон сверху вниз направо. Чтобы увеличить реализацию товаров, отрасль нуждается в снижении цен. Пересечение кривых спроса и предложения определяет равновесные цену и объем производства.

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы определяется специфично. Поскольку фирма продает товары по ценам, которые устанавливаются рынком, кривая предложения определяется кривой предельных издержек, тем отрезком последней, который лежит над кривой средних переменных издержек (отрезок *JL* на рис. 6.3). Фирма способна производить продукты только тогда, когда цена превышает средние переменные издержки. Равенство цены и средних переменных издержек свидетельствует, что фирма находится на грани закрытия.

Как показывает рис. 6.3, цена, по которой фирма реализует товары, не изменяется. Фирма производит товары до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с предельным доходом (ценой) в точке *E*. Превышение предельными издержками цены неизбежно ведет к возрастанию средних издержек. Результатом будет уменьшение прибыли, затем ее исчезновение и появление убытков. При появлении убытков фирма учитывает, что в случае закрытия она будет оплачивать постоянные издержки (охрана, освещение, отопление, рента, уплата процен-

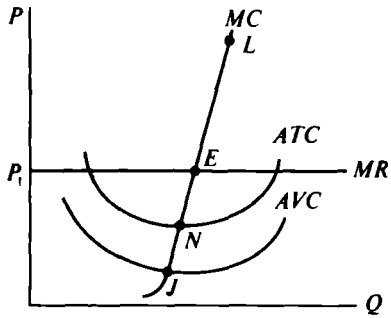


Рис. 6.3. Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы: *MC* — предельные издержки, *ATC* — совокупные средние издержки, *MR* — предельный доход, *AVC* — средние переменные издержки

тов). Поэтому пока доход превышает переменные издержки, фирма продолжает функционировать. В этом случае ей частично удается возместить постоянные издержки. При неизменном уровне цены фирма будет следить за изменением предельных издержек и, сравнивая эти величины, будет принимать решения о производстве продуктов.

Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмой. Модель совершенно конкурентной фирмы показывает, что прибыль максимизируется при соблюдении двух критериев: 1) сравнения общего дохода и совокупных издержек; 2) сравнения предельных издержек и предельного дохода. Специфика функционирования совершенно конкурентной фирмы состоит в том, что предельный доход и цена совпадают. Во всех рыночных структурах максимизация прибыли происходит на основе равенства предельных издержек и предельного дохода, но только в условиях совершенной конкуренции соблюдается равенство предельных издержек, предельного дохода и цены ($MC = MR = P$).

Рассмотрим первый критерий. Общий (совокупный) доход представляет произведение цены продукта на его количество ($TR = P \times Q$). Совокупные издержки складываются из совокупных фиксированных и переменных издержек ($TC = TFC + TVC$). Прибыль, которую получает фирма, будет равна разнице между совокупным доходом и совокупными издержками ($TR - TC$). Определим максимальный объем прибыли по данным табл. 6.3.

Таблица 6.3

Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмой (долл.)

Количество продукта, ед.	Цена	Совокупный доход	Совокупные издержки	Совокупная прибыль	Предельный доход	Предельные издержки
0	100	0	10	–10	0	10
1	100	100	30	70	100	20
2	100	200	85	115	100	55
3	100	300	155	145	100	70
4	100	400	247	153	100	92
5	100	500	345	155	100	98
6	100	600	450	150	100	105

При цене, равной 100 долл., фирма максимизирует прибыль, производя 5 единиц продукта. При указанном уровне производства наблюдается наибольшее различие между совокупным доходом и совокупными издержками.

При использовании второго критерия фирма сравнивает предельные издержки и предельный доход. Как показывает табл. 6.3, во-первых, у совершенно конкурентной фирмы цена равна предельному доходу, так как рост выпуска продукции не меняет уровень цены. Во-вторых, предельные издержки приблизились к величине предельного дохода (цены) при выпуске 5 единиц продукта. При производстве 6-й единицы предельные издержки превышают предельный доход, и, следовательно, масса прибыли начинает уменьшаться. Таким образом, максимизация прибыли происходит, когда соблюдается равенство $MC = MR = P$.

Графически максимизация прибыли может быть представлена следующим образом (рис. 6.4).

Как показывает рис. 6.4, максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмой достигается в точке пересечения кривой предельных издержек и кривой предельного дохода (предельный доход равен цене). Прибыль в этом случае равна разнице между совокупным доходом и совокупными средними издержками. Ее объем характеризуется заштрихованным пря-

моугольником на графике при уровне выпуска Q_1 и цене P_1. Когда предельные издержки превысят предельный доход, объем прибыли будет сокращаться. В этом же направлении действует и повышение средних издержек. Максимизация прибыли в краткосрочном периоде одновременно означает достижение равновесия конкурентной фирмой.

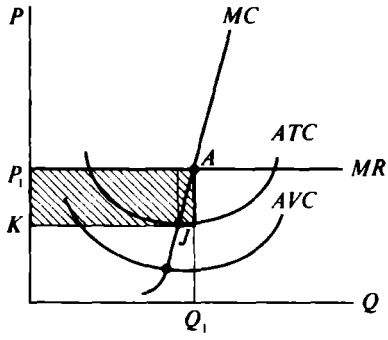


Рис. 6.4. Максимизация прибыли в краткосрочном периоде

Одним из условий достижения равновесия фирмы и отрасли в долгосрочном периоде является следующее: все факторы производства становятся переменными и изменяется число фирм в отрасли. В долгосрочном периоде прибыли максимизируются при условии, что предельный доход (или цена) равен долгосрочным предельным издержкам. При этом все факторы производства становятся переменными.

Другим условием долгосрочного равновесия является то, что фирма должна получить экономическую прибыль, равную нулю. Иными словами, цена должна быть равна средним совокупным издержкам. Поскольку вхождение в отрасль и выход из нее осуществляются достаточно легко, позитивная или негативная экономическая прибыль побуждает фирмы к изменениям. Отрасль не может быть в равновесии, если фирмы находятся в движении: либо проникают в отрасль, либо выходят из нее. Долгосрочное равновесие требует, чтобы все изменения в отрасли были завершены. Когда экономическая прибыль равна 0, у фирм нет никакого побуждения для проникновения в отрасль или выхода из нее.

Эффективность чистой конкуренции проявляется в двух формах: производственная эффективность и эффективность распределения факторов.

Производственная эффективность предполагает равенство цены долгосрочным средним совокупным издержкам при достижении фирмой оптимальных размеров: $P = ATC$.

Эффективность распределения факторов производства имеет место при соблюдении равенства цен предельным издержкам:

$P = MC$. Если цена превышает предельные издержки, это свидетельствует о недопроизводстве товаров и недостаточном использовании факторов производства. Отклонение цены вниз от предельных издержек сигнализирует о перепроизводстве товаров и чрезмерном количестве факторов производства, используемых для выпуска товара.

§ 4. Чистая монополия

Структура рынка чистой монополии противоречива: чистая монополия представлена как одна из моделей структуры рынка. Между тем монополия отрицает рынок. На место «невидимой руки» она ставит сознательное регулирование экономических процессов. При всей условности данной структуры рынка она выявляет наличие в экономике механизма регулирования, отличного от рыночного.

Свойства чистой конкуренции служили базой для осуждения монополии многими экономистами. Так, *А. Смит* считал, что «монополия... является великим врагом хорошего управления». Опасность монополии состоит в том, что она, устраняя конкуренцию, уничтожает движущую силу развития производства. Манипулируя ценами и объемами производства, она способна присвоить прибыль сверх обычной. Если увеличить прибыль можно путем сокращения производства и вздувания цен, то утрачивается стимул к внедрению достижений научно-технического прогресса. Монополия сопротивляется или подавляет технологические достижения.

Монополия означает существование одного продавца на рынке. Продукт, который он продает, не имеет заменителей. В отличие от ситуации совершенной конкуренции отрасль «захвачена» одной-единственной фирмой.

На первый взгляд, монополию довольно легко определить. В реальной жизни это сделать довольно сложно. Концентрация капитала и производства имеет два измерения — абсолютное и относительное. Какими бы впечатляющими ни казались величины абсолютной концентрации экономической мощи, их необходимо соотносить с размерами рынка. «Бритиш Стил» — единственный поставщик стали в Великобритании. Но если принять во внимание мировой рынок стали, фирма перестанет быть монополистом, так как она должна конкурировать с зару-

бежными производителями. Величина капитала и стоимость продукции местного кирпичного завода или песчаного карьера невелики, но из-за высоких транспортных издержек они могут занимать монополистические позиции на местном рынке.

Действует ли на рынке один производитель или их больше, зависит от того, как определяется рынок. Предположим, что перевозки между городами А и Б осуществляет одна автомобильная компания. Является ли она монополистом? В узком смысле слова она может быть определена как монополия. Однако между городами А и Б могут быть и другие формы транспортного обслуживания пассажиров: воздушное, железнодорожное, водное. И уже в этой ситуации данную автомобильную компанию нельзя рассматривать как монополию.

Монополистическая ситуация существенным образом зависит от степени взаимозаменяемости товаров и услуг. Отсюда определенное значение для идентификации монополии имеет показатель перекрестной эластичности спроса. Положительная перекрестная эластичность спроса свидетельствует о том, что товары являются взаимозаменяемыми, а их производители не являются монополистами.

Для функционирования монополии очень важно предотвращение проникновения новых фирм в данную отрасль. Если производители вынуждены принимать во внимание угрозу вхождения конкурентов, они не являются монополистами. Легкость, с которой новые фирмы могут вступать в отрасль, считается критическим свойством для структуры рынка. От этого зависит ее способность поддерживать высокие цены и сверхнормальные прибыли в долгосрочном периоде.

Значимость потенциальной конкуренции для определения характера структуры рынка подчеркивается *теорией состязательных рынков*. Под последней понимаются рынки, на которых ресурсы могут двигаться в отрасль или из нее с небольшими издержками. Все ресурсы, включая капитал, являются в высшей степени мобильными. Например, самолеты и летный персонал могут быть легко перемещены из одного рейса в другой. Смысл этой теории состоит в том, что конкуренция базируется не столько на числе производителей, занятых в отрасли в настоящее время, сколько на количестве реальных и потенциальных производителей. Угроза потенциальной конкуренции существенным образом влияет на поведение функционирующих в отрасли фирм. Иногда эта теория используется, чтобы

оправдывать слияния на рынках фирм с высокими нормами концентрации экономической мощи, например на рынке авиаперевозок. Считается, что аутсайдеры появятся на рынке, если функционирующие фирмы установят слишком высокие цены. Организация новых предприятий в такой отрасли связана с возможностью получения больших прибылей. Кроме того, высокие цены привлекают фирмы, издержки производства которых не позволяют им функционировать на данном рынке при низких ценах. Но всегда есть опасность, что укрепившаяся на данном рынке фирма способна эффективно защищаться от потенциальной конкуренции.

Количество фирм, функционирующих в отрасли, существенным образом зависит от минимально эффективного масштаба производства. Последний представляет объем выпуска продукции, при котором кривая долгосрочных средних издержек перестает падать. Чем крупнее минимально эффективный масштаб производства по отношению к размерам рынка, тем меньше будет и число фирм в отрасли.

Объем рынка, деленный на объем выпуска минимально эффективного масштаба, дает представление о возможном количестве фирм в той или иной отрасли. По расчетам американского экономиста *Ф. Шерера*, в соответствии с этим критерием для Германии число фирм в производстве холодильников равно 3, сигарет — 3, нефтепереработке — 9, пивоварении — 16, производстве тканей — 52, обувной промышленности — 197.

Максимизация прибылей монополистом. Чтобы максимизировать прибыль, фирма выбирает такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$).

Специфическая особенность конкурентной фирмы состоит в том, что предельный доход равен цене. Продажа дополнительной единицы продукции не ведет к снижению цен и не уменьшает доход, полученный при выпуске предыдущих единиц товара.

В противоположность этому кривая спроса монополиста (она совпадает с кривой спроса отрасли) имеет наклон сверху вниз направо (рис. 6.5). Чтобы продать дополнительное количество товара, монополист должен уменьшить цены.

Поскольку увеличить сбыт товаров монополия может только при условии снижения цен, то по мере увеличения производства предельный доход будет уменьшаться, а предельные издерж-

ки увеличиваться. Пока предельный доход превышает предельные издержки, объем прибыли возрастает. Превышение предельных издержек над предельным доходом ведет сначала к уменьшению объема прибыли, а затем к ее полному исчезновению. Поэтому важно уловить момент, когда прибыль достигает максимума. Это имеет место при равенстве предельного дохода и предельных издержек.

Максимизацию прибыли монополистом иллюстрирует табл. 6.4.

Таблица 6.4

Максимизация прибыли монополистом

Количество товаров Q	Цена P	Совокупный доход TR	Предельный доход MR	Совокупные издержки TC	Предельные издержки MC	Прибыль
1	10	10	10	11	11	-1
2	8	16	7	12	1	4
3	7	21	5	16,7	4,7	4,3
4	6	24	3	22	5,3	2
5	5	25	1	30	8	-5

Как видно из табл. 6.4, прибыль максимизируется при производстве трех единиц продукции. Предельный доход по величине очень близок предельным издержкам. При производстве 4-й единицы предельный доход становится меньше предельных издержек; совокупная прибыль уменьшается. Максимальный уровень прибыли можно установить также путем сравнения совокупного дохода и совокупных издержек.

Графически процесс максимизации прибыли монополистом отражен на рис. 6.5.

Монополист производит Q_1 товаров. Объем выпуска определяется исходя из необходимости максимизировать прибыль. При этом используется критерий $MR = MC$. Точка пересечения кривых предельного дохода и предельных издержек используется для определения объема производства и уровня цены. Заметим, что цена P_1 не является самой высокой ценой, которую

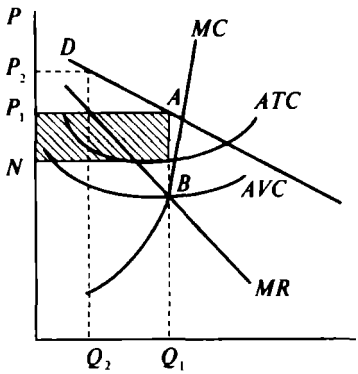


Рис. 6.5. Максимизация прибыли монополистом

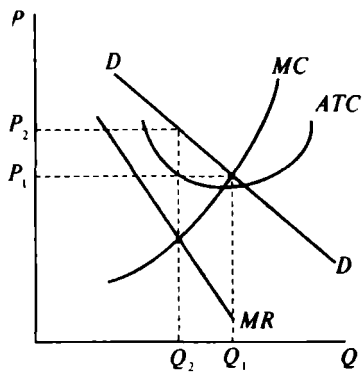


Рис. 6.6. Сравнение монополии и совершенно конкурентной фирмы

мог назначить монополист. Установив цену P_2, он смог бы произвести лишь Q_2, а его прибыль в связи с этим уменьшилась бы. Монополия не стремится устанавливать самую высокую цену на единицу товара. Она стремится к максимизации не прибыли на единицу товара, а совокупной прибыли. Точки A и B определяют разность между ценой и средними издержками. Весь объем прибыли представлен заштрихованным прямоугольником NP_1AB.

Оценка монополии. Для монополии характерны ограничение объема производства и повышение цен. Она производит меньше продукции и назначает более высокие цены, чем совершенно конкурентная фирма (рис. 6.6).

Как показывает рис. 6.6, при совершенной конкуренции отрасль производит Q_1 продукции по цене P_1. Монополист производит Q_2 продукции по цене P_2. Таким образом, монополия ограничивает объем производства и повышает цены по сравнению с совершенно конкурентной фирмой.

По мнению большинства ученых-экономистов, монополии замедляют внедрение нововведений и, следовательно, экономический рост. Монопольные цены ослабляют экономические стимулы к внедрению новых технологий. В то же время монополия располагает значительными ресурсами для осуществления капиталовложений и способна устойчиво получать прибыли от нововведений.

Чистая монополия не получила широкого распространения в западных странах. Не допуская господства монополий, ограничивая их функционирование разумными пределами, государство способно использовать их во благо общества. В некоторых сферах существуют экономические основания для организации монополистической структуры рынка. Речь идет о так называемой *естественной монополии*. Крупное производство дает большую экономию, следовательно, более низкие издержки и цены по сравнению с конкурирующими фирмами. Естественная монополия характерна для предприятий общественного пользования (электроэнергия, водоснабжение, газ, телефонная связь). Монополистическая структура предполагает государственное вмешательство в ее функционирование. Естественные монополии развиваются либо на базе публичной (государственной) собственности, либо на базе частной собственности, но в этом случае их деятельность обязательно регулируется государством.

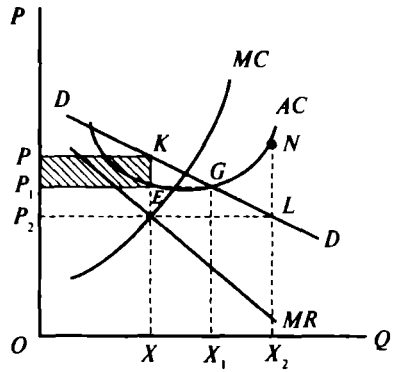


Рис. 6.7. Правительственный контроль над ценами в монополистической структуре рынка

Обратимся к графику (рис. 6.7), на котором показан результат вмешательства государства в рыночный процесс. Предположим, что после установления монополией цен на уровне PO и объема производства OX правительство вводит контроль над ценами. Новая цена (OP_1) *ниже монопольной. Объем производства возрастает до* OX_1. Новая цена еще позволяет фирме получать нормальную прибыль в точке G. Если же еще более понизить цену, до OP_2, то фирма превратится в убыточную, так как средние издержки превысят цену — отрезок NL. Расширение производства при новом уровне цен будет невыгодно. Возникнет дефицит $X_1 - X_2$, а вместе с ним «черный» рынок, очереди, возможно государственное рационирование потребления. В долгосрочном плане монополист расширит производство, если потолок цен будет повышен немного за пределы средних издержек.

Ценовой контроль более эффективен в олигополистической и монополистической структурах рынка, чем в чисто конкурентной. Ценовой контроль может побудить производителей увеличивать производство при условии, что они имеют огромные неиспользованные производственные мощности и получают сверхприбыли. В монополистических структурах государству легче контролировать немногочисленных крупных производителей. В то же время неизбежные ошибки со стороны «контролеров» цен могут вести к образованию дефицита и диспропорциям в краткосрочном плане и неэффективности в долгосрочном. Если контроль уменьшает прибыльность, монополисты будут саботировать требования государства.

Государственная монополия. В бывшем СССР монополизм в народном хозяйстве был доведен до абсурда. Государственная монополия на основную массу производительных сил, централизованное регулирование экономики лишили ее динамизма, сделали невосприимчивой к научно-техническому прогрессу. Государство не только не боролось с монополизмом, но активно поддерживало и продвигало его. Оно надеялось на возникновение иных движущих стимулов экономики, способных заменить конкуренцию. На практике надежды не оправдались. Порожденная государственной монополией тенденция к застою с 70-х годов стала мощно нарастать и вылилась в кризис экономики.

В бывшем СССР почти 2000 продуктов производились на предприятиях-монополистах, а удельный вес монопольного производства в машиностроительном комплексе составлял 80% объема производства. Только в машиностроении было 166 предприятий-монополистов и 180 монопольных производств. По 209 из 344 укрупненных групп промышленной продукции доля одного крупнейшего предприятия-производителя превышала 50% общего объема производства данной продукции, а по 109 товарным группам эта доля достигала 90%. Если рассматривать конкретные виды продукции, то уровень монополизации оказывается еще выше. Например, 96% выпуска магистральных тепловозов было сосредоточено в объединении «Ворошиловградтепловоз», 100% бытовых кондиционеров — в объединении «Баккондиционер», 100% глубинных насосов — на Бакинском заводе имени Дзержинского.

Поэтому одним из важнейших направлений экономических реформ в настоящее время в России являются демонополизация экономики и развитие конкуренции.

Приватизация должна развиваться таким образом, чтобы была достигнута демонополизация и возрождена конкуренция. Есть опасность, что вместо государственных возникнут частные (коллективные) монополии. Министерство, например, становится концерном или объединением. Простая смена титулов ничего не решает. Конкуренция отсутствует, нет стимулов для развития. Приватизация поэтому должна сопровождаться дополнительными мерами. В западных странах известны случаи принудительного роспуска объединений, вынужденной продажи активов с целью ограничения деятельности монополий. Но такие меры не должны применяться бездумно. Не всякое крупное производство подлежит разделу. Вредно разрушать интегрированное предприятие, составные части которого жестко связаны технологически. Монопольное положение такого предприятия можно было бы преодолеть путем либо строительства нового предприятия, либо импорта товаров.

В преодолении монополизации большую роль играет развитие мелкого и среднего предпринимательства. Поэтому становление рынка и конкуренции требует осуществления комплекса мер, в том числе активизации «антитрестовской» деятельности государства. Оно должно способствовать переходу экономики от монополистической структуры к олигополиям и монополистической конкуренции. Однако сами рынок и конкуренция порождают тенденцию к монополизации. И здесь важнейшей задачей государства является противодействие такой тенденции.

§ 5. Монополистическая конкуренция

Теория монополистической конкуренции основывается на трех допущениях: а) дифференциации продукта; б) большом количестве продавцов; в) свободном входе в отрасль и выходе из нее.

На монополистически конкурентном рынке фирмы производят продукты, сходные с продуктами других фирм, но не являющиеся полными (совершенными) заменителями.

Монополистическая конкуренция имеет сходство с совершенной (чистой) конкуренцией. Для обеих структур рынка характерны большое количество фирм, свободный вход и выход их из отрасли. Но в отличие от совершенной монополистиче-

ская конкуренция имеет дело с дифференцированными продуктами. Отсюда возникает монополистический элемент. Поскольку ни одна из фирм не продает точно такой же продукт, они (фирмы) имеют определенную степень контроля над ценой. Кривая спроса таких фирм наклонена вниз.

В то же время присутствие на рынке близких по характеру заменителей ограничивает способность фирмы повышать цены. При наличии на рынке сходных продуктов потребители весьма чувствительны к их цене.

Дифференциация продукта означает существование различий в товарах и услугах, поставляемых на рынок продавцами. Различия могут быть реальными или воображаемыми. Существование дифференциации приводит к тому, что покупатели будут группироваться вокруг продавцов в соответствии с выбором, основанным на предпочтении.

Само явление дифференциации не следует воспринимать упрощенно. Известный английский экономист *Э. Чемберлин* писал: «...каждая единица продукта (всякое зерно пшеницы, например) в какой-то малой степени отличается от всякой другой. *Просто* дифференциации в самом широком смысле недостаточно — надо, чтобы она представляла по крайней мере какую-то, пусть незначительную, важность хотя бы для некоторого числа покупателей»[1].

Однако понятие дифференциации не следует доводить и до абсурда. Невозможно исследовать как самостоятельную проблему цену каждого набора посуды или каждой картофелины. Теория предполагает известное упрощение процесса в той мере, в какой его допускает рынок. Теория должна признавать разнородность продукта в той мере, в какой ее признают покупатели. Если посуда или картофель рассортированы по размерам или по другим признакам, теория признает их гомогенными в рамках такой группировки. Другими словами, дифференциация продуктов не может быть сведена только к естественным свойствам продукта. Она представляет собой общественное свойство: неоднородность продукта должна вызывать реакцию со стороны покупателей.

Дифференциация товаров и услуг вытекает из присущих им особенностей: фабричные марки, фирменные названия, свое-

[1] *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. М., 1996. С. 255.

образие упаковки или тары и т. д., но создают дифференциацию индивидуальные особенности, выраженные через качество, формулу, цвет или стиль.

Дифференциация может также возникать из различий условий, сопутствующих продаже товаров: удобство местонахождения продавца, качество обслуживания, срок предоставления гарантий, продажа в кредит, организация торговли (самообслуживание, круглосуточная торговля) и т. д.

Неценовая конкуренция. Для массового поточного производства была характерна ценовая конкуренция, базирующаяся на снижении цен, что естественно связано с большими издержками и большим риском. Снижение цен вызывает немедленную реакцию со стороны конкурентов. Кроме того, снижению цены препятствует склонность потребителя рассматривать меньшую цену как показатель более низкого качества товаров. В XX в. ценовая конкуренция постепенно уступает место неценовой.

Неценовая конкуренция предполагает использование таких методов, на которые конкуренты не могут легко и быстро ответить. В условиях научно-технической революции в конкурентной борьбе решающую роль играет создание новых товаров и услуг, повышение качества товаров, их дифференциация и условия их реализации.

В хозяйственной практике для идентификации особого продавца или производителя используются торговые марки (бренды). Торговая марка, как правило, наносится или присоединяется к товару и появляется в рекламе и в заголовке деловых писем. Торговые марки могут быть зарегистрированы в патентном ведомстве. Их роль состоит в том, что они сигнализируют покупателям о доброкачественности товара. Торговые марки идентифицируют производителя, который в свою очередь берет на себя ответственность за качество продукта.

В последние годы на некоторых рынках отмечается снижение лояльности к торговой марке. Так, для непрофессионального покупателя многие печатные устройства выглядят одинаковыми. На выбор покупателя действует множество факторов — чего-то в данный момент не было в магазине, продавец лучше рассказал о каком-то телевизоре. Поэтому для компании, владеющей данной торговой маркой, важно, чтобы ее товар в магазине всегда имелся в наличии, чтобы были отлажены каналы сбыта, а продавцы в магазинах — обучены.

Теория монополистической конкуренции, не отвергая ценовой конкуренции, делает акцент на неценовой. Теория чистой конкуренции исходила из того, что сбыт товаров происходит автоматически и без задержек, поскольку для нее была характерна однородность товаров. Для монополистической конкуренции типична разнородность товаров, поэтому ее теория включает исследование сбытовой деятельности и издержек сбыта.

Э. Чемберлин определил издержки сбыта как издержки, производимые с целью изменить положение или форму кривой спроса на продукт. Издержки сбыта состоят из расходов на рекламу, жалованье персонала, занятого сбытом, затрат отделов сбыта, скидок, предоставляемых торговцам (оптовым и розничным) в целях увеличения их заинтересованности в сбыте отдельных товаров, расходов на устройство витринных экспозиций и выставок новых товаров. Типичной формой издержек сбыта являются расходы на рекламу.

Расходы на рекламу и их влияние на спрос. В условиях чистой конкуренции продукция любой фирмы является совершенным заменителем продукции прочих фирм. При этом покупатели и продавцы имеют полную и достоверную информацию о ценах и других условиях функционирования рынка. В рекламе нет никакой необходимости. Но дифференциация продукта требует развития рекламы.

Реклама призвана: 1) преодолевать неполную осведомленность покупателей и 2) изменять потребности покупателей.

Покупатели зачастую не знают или имеют смутное представление о наличии других продавцов, разнице между ценами на одинаковые товары, не разбираются в качестве товаров или в сопоставлении качества товаров с их ценами. Поэтому реклама расширяет рынок продавца, распространяя информацию, на основе которой покупатели осуществляют свой выбор. Реклама делает спрос более эластичным.

Вторая возможная форма воздействия рекламы на спрос — изменение самих потребностей. Реклама призвана вызвать спрос на тот или иной товар. При этом спрос на рекламируемый продукт увеличивается, а спрос на другие товары соответственно уменьшается.

Форма рекламы диктуется характером продукта и его потенциального рынка. Так, мелкий розничный торговец в силах оформить лишь оконную витрину, привлекательно разложить товар в самом магазине и услужливо принимать покупателей,

переступивших его порог. В крупном универмаге и витрины другие, и совершенно иные методы работы персонала. Универмаг в состоянии крупномасштабно применять новейшие средства рекламы: газеты, журналы, радио, телевидение, а также устраивать распродажи.

Наиболее эффективная комбинация рекламных средств меняется в зависимости от объема затрат, которые в свою очередь зависят от размеров потенциального рынка. Считается, что небольшие затраты на рекламу не оправдывают себя. Это объясняется своеобразной психологией потребителей. Невозможно в один прием изменить укоренившиеся в людях представления о целесообразности тех или иных приобретений. Сила привычки преодолевается повторением рекламы.

Однако увеличение доходов от улучшения сбыта благодаря рекламе рано или поздно сходит на нет в результате усиливающегося сопротивления потребителей, все менее склонных следовать призывам рекламодателей, тем более что увеличение рынка какого-либо одного производителя происходит за счет рынков не только ближайших заменителей его продукта, но и всех прочих продуктов. Если реклама побуждает потребителей покупать, например, белье, то это может происходить за счет уменьшения покупок обуви, парфюмерии или часов. В то же время реклама отвлекает ресурсы от производства товаров и способна увеличивать издержки, что может негативно сказаться на потребителе. К числу отрицательных черт рекламной деятельности относятся использование для расширения сбыта методов навязывания потребителям бесполезных продуктов, эксплуатация слабостей покупателей, недобросовестная информация о свойствах продукта, навязывание негативных моделей поведения и т. д.

Идентификация монополистических конкурентов. Традиционно проблемы монополистической конкуренции рассматривались абстрактно. Квантификация (количественное измерение) деятельности монополистических конкурентов проводилась формально. Так, американский экономист Д. Н. Хайман предлагает следующую градацию рыночных структур: при совершенной конкуренции доля фирмы в общем отраслевом выпуске не превышает 1%; при монополистической конкуренции эта доля превосходит 1%, но не превышает 10%; свыше 10% перемещает фирму в разряд олигополий. Возникает вопрос, в какой мере указанные количественные показатели соответствуют тео-

ретическим характеристикам монополистической конкуренции?

В связи со сложностью определения дифференциации продуктов и услуг ее использование для разграничения структур чистой и монополистической конкуренции становится проблематичным. Английский экономист Джоан Робинсон не без основания ставила вопрос о том, что дифференциация является недостаточным условием для идентификации структуры. Продавец испытывает давление оптового и розничного торговцев, поставщика товаров производства, государства. Оптовый или розничный торговец может находиться под контролем производителя.

В то же время однородность продукта у многочисленных продавцов не является достаточным основанием для функционирования чистой конкуренции. Традиционно сельское хозяйство считается сферой чистой конкуренции. В сельском хозяйстве действует не только рыночный механизм. Оно подвергается корректировке со стороны государства, крупных фирм и банков. Например, в Европейском Союзе на сельскохозяйственные субсидии приходится более 40 млрд евро — около половины общего бюджета ЕС. Около 70% аграрного бюджета идет на прямые платежи фермерам, 10% — на развитие инфраструктуры села, а остальные деньги — на так называемые интервенции, т. е. на обязательства государства скупать у фермеров продукцию по фиксированной цене[1].

В России существуют административные барьеры входа на рынок, в том числе для фирм, представляющих чистую и монополистическую конкуренцию.

На практике группирование производителей происходит на иной основе: различают мелкий, средний и крупный бизнес, с одной стороны, и олигополии — с другой.

Равновесие для монополистически конкурентной фирмы. Правило максимизации прибыли монополистически конкурентной фирмой в краткосрочном периоде является таким же, как и для монополиста ($MC = MR$). В этом случае фирма продает товары по самой высокой цене, возможной при данной кривой спроса. Если цена превышает средние издержки (AC), фирма присваивает экономическую прибыль. При падении цены ниже сред-

[1] Финансовые известия. 2002. 16 июля.

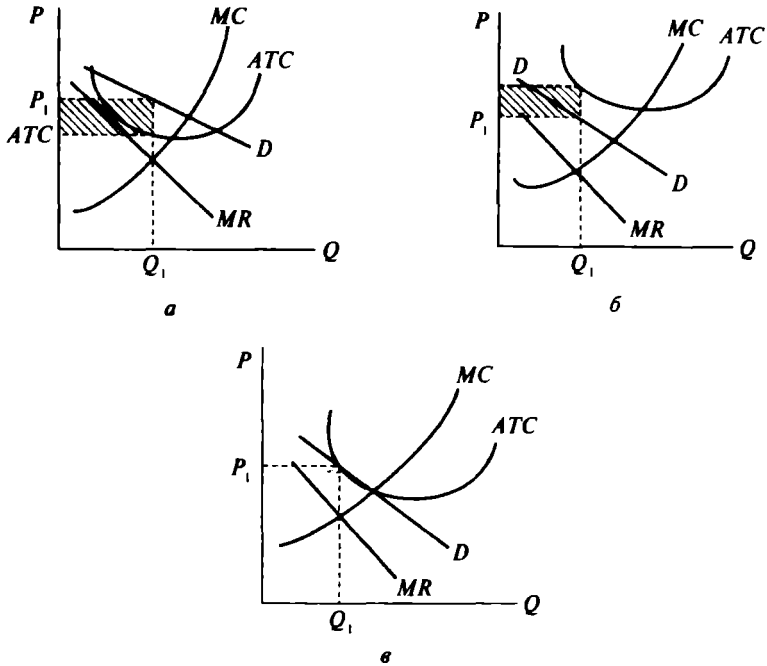


Рис. 6.8. Равновесие для монополистически конкурентной фирмы

них издержек фирма несет потери. Если цена равна средним издержкам, фирма получает нормальную прибыль (см. рис. 6.8).

Как показывает рис. 6.8, критерием максимизации прибыли является равенство предельного дохода (*MR*) и предельных издержек (*MC*). На рис. 6.8, *а* максимизация прибыли происходит при производстве Q_1 и цене P_1. Объем прибыли представлен заштрихованным прямоугольником. Размер прибыли зависит от соотношения между ценой P_1 и средними издержками производства *ATC*.

Рисунок 6.8, *б* показывает минимизацию убытков. Последние возникают из-за превышения средними издержками цены. Минимизация убытков происходит при соблюдении равенства $MR = MC$ при объеме производства Q_1. Величина убытков соответствует площади заштрихованного прямоугольника.

Рисунок 6.8, *в* показывает нулевую прибыль, так как цена равна средним издержкам.

Во всех трех вариантах рассматриваемого графика фирма использует критерий $MC = MR$ для максимизации прибыли, минимизации убытков и присвоения нулевой прибыли. Соблюдая этот критерий, монополистически конкурентная фирма достигает состояния равновесия.

Достижение долгосрочного равновесия монополистически конкурентной фирмой предполагает равенство долгосрочных средних издержек и цены. Экономические прибыли привлекают в отрасль все новые фирмы. Их проникновение продолжается до тех пор, пока цены и средние издержки не выравниваются. Если в результате большого наплыва фирм цены оказываются ниже средних издержек, то начнется выход фирм из отрасли. Долгосрочное равновесие возникает тогда, когда цена равна средним издержкам. Поскольку экономическая прибыль отсутствует, у фирм нет стимула ни покидать отрасль, ни входить в нее.

Социальная цена монополистической конкуренции. Монополистическая конкуренция оказывает противоречивое воздействие на экономическое развитие.

Позитивные стороны монополистической конкуренции. Научно-техническая революция второй половины XX в. существенным образом изменила оценку структуры монополистической конкуренции. Традиционно массовое поточное производство ориентировалось на массовый спрос. Но по мере роста доходов населения массовый спрос уступает место индивидуализированному. Структура монополистической конкуренции создает разнообразие в предложении товаров и услуг, расширяет свободу выбора потребителя. Множественность фирм, предлагающих товары и услуги, создает удобства для потребителей, экономит их время и издержки, связанные с приобретением товаров и услуг.

В структуре монополистической конкуренции создается множество рабочих мест с минимальными затратами. В такой структуре находят приложение энергия и предпринимательские способности людей. В силу этого она способствует ослаблению социальной напряженности.

Значительная роль монополистических конкурентов также в разработке и внедрении научных достижений. Гений изобрета-

теля, новатора, ученого зачастую делает то, что недостижимо для многотысячного коллектива.

Развитие специализации и разделения труда создает возможности для сотрудничества крупных предприятий с малым и средним бизнесом.

Издержки неценовой конкуренции и разнообразия продуктов. Как отмечалось, в структуре монополистической конкуренции ценовая конкуренция все более уступает место неценовой, которая дает наибольший эффект при выпуске новых товаров. Практика показывает, что в течение одного года примерно 80% новых товаров исчезает с рынка.

Создание новых товаров связано с большим риском и возможными потерями. Однако общество не смогло бы продвигаться вперед, не экспериментируя и не неся потери, связанные с новаторством. Одна из возможностей минимизации риска при создании новых продуктов состоит в том, чтобы позволить другим идти первыми по неизведанному пути и учиться на их ошибках. Но если эксперимент окажется удачным, можно потерять потенциальный рынок. Очень часто крупные фирмы перекладывают на монополистических конкурентов задачу выявления степени риска.

С целью расширения рынка сбыта производители прибегают к недобросовестным методам. Они выпускают на рынок новые модели товаров, которые таковыми назвать нельзя, поскольку их новизна незначительна. Реклама же нередко вводит потребителей в заблуждение, приписывая товарам несвойственные им функции и характеристики.

В свою очередь разнообразие продуктов делает проблему их выбора достаточно трудным делом. Потребитель попадает в положение буриданова осла, который погиб от голода, поскольку не мог решить, какой охапкой сена воспользоваться. Зачастую покупатели сталкиваются с низким уровнем владения продавцом информации о товаре. Во многих странах мира на вопрос о разнице между различными моделями продавцы отвечают: «Все они одинаковы». Поскольку покупатель не может четко оценить качество продукта, он, как правило, при покупке руководствуется уровнем цены, полагая, что чем выше цена товара, тем он лучше. Однако уровень цены зачастую весьма несовершенный ориентир. К тому же цены могут увеличиваться из-за того, что фирмы наделяют продукт многими функциями, большинство которых потребителю бывают не нужны.

Избыток производственных мощностей присущ всем структурам. Он возникает в результате просчетов производителей или внезапных изменений условий, определяющих спрос и издержки. Особенностью монополистической конкуренции является возрастание избыточных мощностей в течение длительного периода. Вследствие отсутствия ценовой конкуренции и определенного контроля над ценами со стороны производителя рост издержек покрывается повышением цен.

Эффективность структуры монополистической конкуренции. Монополистические конкуренты не обеспечивают производственную эффективность. В долгосрочном периоде цены равны средним долгосрочным издержкам, но минимальный уровень последних не достигается.

Монополистическая конкуренция не обеспечивает также эффективного распределения ресурсов, поскольку цена превышает предельные издержки. Предполагается, что монополистические конкуренты производят продуктов меньше, чем чисто конкурентные фирмы.

Ориентация экономической теории на соответствие цен минимальным долгосрочным средним издержкам, а также на равенство цен и предельных издержек безусловно оправданна. Однако проблема эффективности рыночной структуры многогранна. На практике эффективность определяется с использованием показателей производительности труда, уровня издержек, доходности, качества выпуска. Эффективность доказывается успехами на рынке и статистикой.

Сравнение эффективности рыночной структуры с чистой конкуренцией абстрактно затруднено. Но поскольку продукты и услуги, производимые монополистическими конкурентами, не могут быть произведены чисто конкурентными фирмами, такое сравнение во многих случаях оказывается невозможным.

§ 6. Олигополия

Олигополия — это структура рынка, на котором действуют немногочисленные продавцы. Весьма существенные барьеры препятствуют проникновению в отрасль новых фирм. На рынке реализуются как стандартизированные, так и дифференцированные продукты.

Отношения между фирмами характеризуются как взаимозависимость. Фирмы, знающие, что их действия затронут конкурентов в отрасли, принимают решения только после того, как выяснят характер реакции соперников.

Олигополистические фирмы используют в основном методы неценовой конкуренции. Существуют доказательства, что во многих олигополистических отраслях цены оставались стабильными в течение длительного периода времени.

В отличие от других структур рынка универсальной теории олигополии не существует. Вместо этого теория олигополии состоит из довольно значительного количества различных моделей, каждая из которых описывает специальный случай, который имеет место только при определенных условиях.

Теория олигополистического ценообразования. Основателем теории считается французский экономист *Августин Курно*. Рассматривая взаимодействие олигополистов, он показал, что каждая фирма предпочитает производить такое количество продукции, которое максимизирует ее прибыль. При этом он исходил из того, что объем продаваемых товаров у конкурентов остается неизменным. Курно сделал два главных вывода.

1. Для любой отрасли существует определенное и стабильное равновесие между объемом продаж и ценой товара.

2. Цена равновесия зависит от числа продавцов.

При единственном продавце возникает монопольная цена. По мере увеличения количества продавцов цена равновесия падает, пока она не приблизится к предельным издержкам. Таким образом, модель Курно показывает, что конкурентное равновесие достигается тем больше, чем больше возрастает число продавцов.

Многие экономисты постулировали, что фирмы ожидают реакции своих соперников на изменение цен или объемов продаж. Модель Курно, в которой допускается бездействие соперника (объем его продаж фиксирован), подвергалась критике.

Значительный шаг вперед в теории олигополистического ценообразования сделал американский экономист *Э. Чемберлин*, выдвинув положение о взаимозависимости производителей. Когда количество продавцов небольшое и продукт стандартизирован, олигополисты будут избегать действий, которые привели бы к ухудшению положения всех в результате принятия ответных мер. Из существования взаимозависимости вытекало, что общий интерес олигополистов заключается в установлении высокой це-

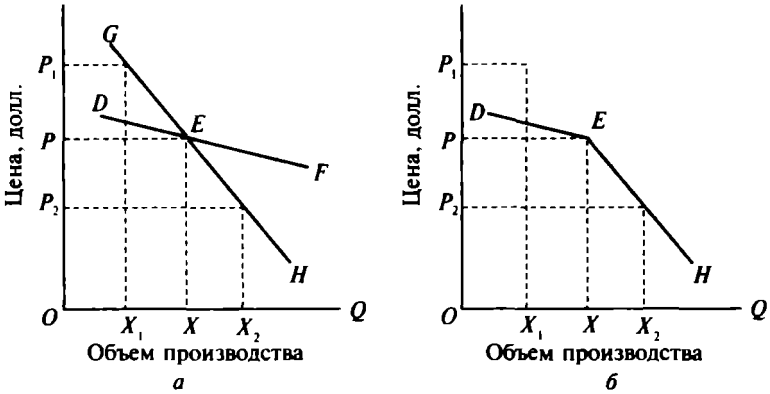


Рис. 6.9. Ломаная кривая спроса

ны. Вывод Чемберлина имел важное значение для антитрестовской политики: монопольная цена может быть установлена без наличия явного сговора. Необходимость формальных отношений между олигополистами отсутствует. В экономической литературе такая ситуация иногда называется *доктриной сознательного параллелизма* (сознательного параллельного поведения). Олигополии действуют независимо (никаких соглашений между ними нет), но они не конкурируют друг с другом.

Следующим шагом в разработке теории олигополистического ценообразования была теория ломаной кривой спроса, разработанная американскими экономистами *Р. Холлом, С. Хитчем, П. Суизи.* Она объясняет, почему олигополистические фирмы отказываются от частого понижения цен (рис. 6.9).

Предположим, что у фирмы цена за единицу продукта OP, а объем продаж OX (рис. 6.9, *а*), DEF — кривая спроса на товары фирмы. Она принимает решение повысить цену на свои товары. Новая цена OP_1. Другой вариант: она понижает цену до OP_2. Предположим далее, что соперники следуют за фирмой при установлении цен. В таком случае GEH представляла бы кривую спроса фирмы, совпадающую с кривой спроса ее соперников. На практике же, если фирма поднимает цену, соперники не следуют за ней и не повышают цену, с тем чтобы увеличить свою долю рынка за счет фирмы. Если фирма понижает цену, соперники реагируют на такое сокращение, с тем чтобы

предотвратить потерю своей доли рынка. Таким образом, завершающая кривая спроса составляется из двух сегментов *DE* и *EH* с переломом в точке *E*. Сотрем отрезки *GE* и *EF* и получим ломаную кривую спроса в данной отрасли *DEH* (рис. 6.9, *б*). Фирмы не реагируют на повышение цен и снижают цены вслед за снижением цен одной из них.

Модель ломаной кривой спроса объясняет, почему олигополисты предпочитают стабильность цен. Понижение цен одним из конкурентов вызывает ответную реакцию. Но если все фирмы понизят цены, добиться изменения распределения рыночных долей невозможно. Ценовая конкуренция ведет к большим убыткам. А если снижение цен происходит на неэластичном отрезке кривой спроса, доход резко падает.

Недостатки модели ломаной кривой спроса состоят в том, что, во-первых, она не объясняет, как цены устанавливаются первоначально. Во-вторых, на практике олигополистические цены не являются стабильными, как утверждает модель ломаной кривой спроса. В условиях инфляции они повышаются.

При высокой рыночной концентрации ценовые решения продавцов взаимозависимы. Олигополистические фирмы исходят из того, что прибыли будут выше, когда проводится общая политика, чем когда каждая фирма преследует свои узкоэгоистические интересы. В олигополистических отраслях действует тенденция в направлении к коллективным действиям, приближая ценовое поведение к чистой монополии.

Фирмы, действующие в рамках олигополистической структуры рынка, стремятся к созданию системы связей, которая позволила бы координировать поведение в общих интересах. Одной из форм такой координации является так называемое *лидерство в ценах*. Оно состоит в том, что изменения в справочных ценах объявляются определенной фирмой, которая признается лидером всеми остальными, следующими в ценовой политике за ней. Различают три типа ценового лидерства: лидерство доминирующей фирмы, тайный сговор о лидерстве и барометрическое лидерство.

Лидерство доминирующей фирмы — ситуация на рынке, когда одна фирма (предприятие) контролирует не менее 50% производства, а остальные фирмы слишком малы, чтобы оказывать влияние на цены путем индивидуальных ценовых решений.

Тайный сговор о лидерстве предполагает коллективное лидерство нескольких крупнейших фирм в данной отрасли, учиты-

вающих интересы друг друга. Ценовые лидеры должны при этом решить вопрос, объявлять ли изменения в ценах, благоприятные только для них, или установить такой уровень цен, который смягчит противоречия между всеми фирмами, действующими в отрасли.

Барометрическое ценовое лидерство в отличие от предыдущего типа ценового лидерства более аморфно и неопределенно, оно зачастую не обеспечивает достижения высокого уровня цен. Нередко происходит смена лидера. За ним не всегда следуют из-за отсутствия у него возможности принудить остальных участников к совместным действиям. Часто барометрические лидеры осуществляют свои функции де-юре. Они объявляют справочные цены, но фактические цены, устанавливаемые другими фирмами, отличаются от объявленных.

Другим средством поддержания «дисциплины» в отрасли, когда устанавливаются или изменяются цены, является использование в ценообразовании *«правила большого пальца»*. Все фирмы используют одну и ту же формулу ценообразования — издержки плюс прибыль. «Дженерал моторс» длительное время исходила в ценообразовании из необходимости получения 15% прибыли на вложенный капитал после уплаты налогов. При калькуляции издержек учитывали стандартный объем производства, т. е. загрузку производственных мощностей на 80%. Стандартная цена исчислялась путем добавления к средним издержкам прибыли, достаточной, чтобы обеспечить заданную норму прибыли. В результате использования одинаковых методов ценообразования поведение конкурентов становится все более предсказуемым.

Олигополия и картельные соглашения. Сговор олигополистов может быть оформлен в виде картельного соглашения. Картель регулирует уровень цен, объемы производства и распределение рынков. Как правило, картели неустойчивы. Во-первых, рынки распределяются между участниками по капиталу, по силе. Следовательно, фирмы заинтересованы в увеличении капитала, чтобы потребовать нового распределения рынков в соответствии с изменениями экономической мощи. Во-вторых, фирмы с низкими издержками производства склонны к нарушению соглашения, поскольку и при более низких ценах могут получать высокие прибыли. В-третьих, позиции картеля подрывают аутсайдеры, назначая более низкие цены на свои продукты. И на-

конец, в-четвертых, картельные соглашения во многих странах считаются незаконными.

Потребители и покупатели могут страдать от единых цен, устанавливаемых олигополистами. В то же время продавцы могут назначать разные цены для той или иной группы покупателей, тем самым осуществляя ценовую дискриминацию. Различают личную, групповую и продуктовую дискриминацию.

Личная дискриминация — цены назначаются в зависимости от уровня доходов покупателей. Более богатые могут уплачивать более высокую цену, так как их спрос неэластичен. Продавец тайно делает скидку для покупателя, который может уйти от него к конкуренту.

Групповая дискриминация — цены систематически снижаются только на рынке, который обслуживается конкурентом («убей конкурента»); цена включает одинаковые транспортные издержки независимо от местоположения покупателя.

Продуктовая дискриминация — различия в цене превышают несоответствия в издержках под предлогом неодинакового качества товара (книги в твердой и мягкой обложке). Фирмы распространяют физически однородные продукты под различными торговыми марками, назначая более высокие цены за хорошо известные торговые марки («заставь платить за этикетку»).

Американский экономист *К. Эдвардс* приводит яркий пример ценовой дискриминации. «Роом энд Хааз Ко» продала пластик метилметакрилат, который использовался дантистами для пломбирования зубов, по 45 долл. за фунт. Для промышленных фирм цена была назначена 0,85 долл. за фунт. Дантисты, узнав о разных условиях цен, начали закупать пластик у промышленных фирм. Чтобы сохранить сегментирование рынка, «Роом энд Хааз» решила добавить яд в промышленный пластик. В конце концов компания не пошла на отравление своего продукта. Но она распустила слух, что индустриальный пластик непригоден для лечения зубов.

Олигополия и теория игр. Теория игр применительно к анализу структур рынка была разработана американскими экономистами *Дж. фон Нейманном* и *О. Моргенстерном* в книге «Теория игр и экономическое поведение». Игроки стремятся максимизировать свой выигрыш. Таким выигрышем у олигополии является прибыль. В большинстве случаев наилучшая стратегия каждого игрока зависит от стратегии, выбранной другими игроками. Равновесие возникает, когда каждый игрок выбирает та-

кую стратегию, которая принимает в расчет наилучшие стратегии других игроков. Такое равновесие называется равновесием Нэша.

В некоторых случаях наилучшая стратегия игрока разрабатывается независимо от стратегий, выбранных другими. В этом случае она называется доминантной стратегией. Остальные участники вынуждены в силу тех или иных обстоятельств приспосабливать свое поведение к доминантной стратегии.

Теория игр показывает, что поведение фирм на рынке взаимозависимо. Каждая фирма должна учитывать реакцию соперника на те или иные действия. В качестве примера рассмотрим две фирмы, производящие металл. Установление цен и определение объема производства может происходить только с учетом действий конкурента (рис. 6.10).

		Объем производства фирмы Питера	
		Большой	Маленький
Объем производства фирмы Джона	Большой	2* 2**	6* 0**
	Маленький	0* 6**	4* 4**

Рис. 6.10. Стратегия фирм, производящих сталь: * — прибыли фирмы Джона, ** — прибыли фирмы Питера

Если обе фирмы выбирают вариант с большим объемом производства, они вынуждены установить низкие цены, и каждая фирма получает по две единицы прибыли (клетка в верхнем ряду слева). Когда они выбирают вариант с небольшим объемом производства, уровень цен высокий, и они получают более значительные прибыли — по четыре единицы (клетка в нижнем ряду справа). Каждая фирма может выбрать наилучший вариант: по шесть единиц прибыли, но тогда одна фирма имеет большой объем производства, а другая маленький. В клетке в нижнем ряду слева фирма Джона производит мало, фирма Питера — много; в клетке в верхнем ряду справа фирма Джона производит много, фирма Питера — мало. Низкий уровень производства одной из фирм позволяет уменьшить объем производства в отрасли и повысить цены, хотя такой вариант вряд ли понравится тому производителю, который не получает прибыли, и он может начать ценовую войну.

Однако конкуренты могут сговориться и получить, как отмечалось, оба по 4 единицы прибыли, ограничивая объем производства. Без сговора ни одна из фирм не может позволить себе риск выбора варианта с низким уровнем производства. Допустим, что фирма Джона выбирает вариант маленького объема производства. Фирма Питера предпочтет высокий уровень производства. Джон получит 0 единиц прибыли, а Питер 6 единиц (клетка в нижнем ряду слева). Если Питер предпочтет маленький объем производства, а Джон большой, то нулевую прибыль получит Питер (клетка в верхнем ряду справа). Вот почему доминантной стратегией Джона и Питера будет выбор высокого уровня производства. Но тогда они получат по 2 единицы прибыли (клетка в верхнем ряду слева). Это значительно меньше, чем при выборе варианта с небольшими объемами производства (клетка в нижнем ряду справа). Однако этот вариант возможен только при наличии картельного соглашения, которое ограничило бы выбор вариантов у участников картеля.

Таким образом, равновесие в отрасли будет достигнуто, если Питер и Джон будут ориентироваться на вариант с большим объемом производства. А при условии заключения картельного соглашения они предпочтут более прибыльный вариант с небольшими объемами производства.

Как уже отмечалось выше, характер структуры рынка в значительной степени зависит от наличия барьеров для вхождения в отрасль.

Барьеры, которые существуют независимо от действий фирмы, называются *чистыми*. Барьеры, преднамеренно воздвигаемые функционирующими фирмами, называются *барьерами стратегического сдерживания*.

Американский экономист *Дж. Бейн* различал три типа барьеров для вхождения в отрасль — дифференциация продукта, абсолютные преимущества в издержках и экономию на масштабах производства. Первый тип относится к барьерам стратегического сдерживания. Второй и третий могут квалифицироваться как чистые барьеры, если они возникли не в результате преднамеренных действий фирмы. Например, уже функционирующая в отрасли фирма обладает определенным опытом. У нее издержки, как правило, ниже, чем у фирмы-новичка. Далее минимально эффективный масштаб производства в отрасли может быть значительным. Фирма-новичок не в состоянии выйти немед-

ленно на уровень издержек, достигнутый в отрасли, и получать прибыль.

Но если функционирующие фирмы увеличили инвестиции или расходы на НИОКР с целью предотвращения появления новых фирм, воздвигаются барьеры стратегического сдерживания.

При слабости чистых барьеров фирмы могут избрать различную стратегию. Одна из них — отказ от реализации своей рыночной власти, т. е. фирмы не будут повышать цены и увеличивать прибыли. В этом случае у потенциальных конкурентов отсутствуют стимулы для проникновения в отрасль. А если конкурент появится, функционирующие фирмы соглашаются на раздел рынка, что предполагает сокращение производства с целью не допустить чрезмерного падения цен.

Другая стратегия фирм-олигополистов может состоять в принятии решения о создании препятствий для вхождения в отрасль фирм-новичков. Борьба против конкурентов предполагает сохранение объема производства на прежнем уровне или его увеличение. Падение уровня цен неизбежно. Начинается война цен, фирмы несут потери.

К каким последствиям приводит выбор той или иной стратегии, показывает рис. 6.11.

Прибыли фирмы при наличии чистых барьеров	3* 3**	-3* -3**	15* 0**
Прибыли фирмы при наличии барьеров стратегического сдерживания	-3* -3**	-3* -3**	9* 0**

Рис. 6.11. Стратегия фирмы-олигополиста — сотрудничество или борьба с конкурентами: * — прибыли фирмы Джона, уже функционирующей на рынке; ** — прибыли фирмы Питера, стремящейся проникнуть в отрасль

Как отмечалось выше, чистые барьеры существуют независимо от действий фирмы. Барьеры стратегического сдерживания предполагают преднамеренное создание препятствий для проникновения конкурентов.

Если фирма Джона не испытывает неприятностей от вторжения фирмы Питера, то она получит 15 единиц прибыли, а

фирма Питера 0 единиц (верхняя клетка справа). Если они делят рынок между собой, то получают небольшие прибыли — по три единицы (верхняя клетка слева). Ценовая война приносит убытки и Джону и Питеру: −3 и −3 единицы убытков (средняя клетка в верхнем ряду). Когда новая фирма входит в отрасль, то лучше сотрудничать с ней, чем начинать ценовую войну (сравним верхнюю левую клетку с верхней клеткой в середине). Равновесие в отрасли будет достигнуто, когда фирма Джона не будет сопротивляться вхождению фирмы Питера, и обе фирмы получат одинаковую прибыль: по 3 единицы (левая клетка верхнего ряда).

А теперь посмотрим результаты стратегического сдерживания. Фирма Джона инвестирует капитал в создание резервных мощностей. Они не используются при низком уровне производства. Такая ситуация предполагает отсутствие конкурента или сотрудничество с фирмой-новичком. Предположим, что в этой обстановке фирма теряет 6 единиц прибыли (крайние левая и правая клетки в нижнем ряду).

При ценовой войне фирма Джона увеличивает объем производства за счет использования резервных мощностей. Убытки Джона и Питера остаются на прежнем уровне: −3 и −3 (сравним средние клетки в верхнем и нижнем рядах). Предвидя сопротивление со стороны фирмы Джона, фирма Питера не вступает в отрасль, поскольку потеряет деньги в ценовой войне. Тогда возникнет равновесное состояние: 9 и 0 (клетка справа в нижнем ряду). Стратегическое сдерживание конкурента оказалось успешным. Оно также было прибыльным. Даже учитывая 6 единиц издержек по созданию резервных мощностей, фирма Джона получила 9 единиц прибыли. Это лучше, чем 3 единицы прибыли, которые были в левой клетке верхнего ряда, когда фирма Джона ориентировалась на сотрудничество с фирмой Питера.

Но стратегическое сдерживание не всегда успешно. Предположим, что в правой верхней клетке фирма Джона получит 6 единиц прибыли, если не будет вхождения фирмы Питера. Но Джон должен израсходовать 6 единиц на создание резервных мощностей, чтобы воспрепятствовать вхождению конкурента. В результате он имеет нулевую прибыль. Фирма Питера не входит в отрасль, но фирме Джона лучше было бы не инвестировать в создание резервных мощностей, а позволить новой

фирме войти и в результате сотрудничества получить 3 единицы прибыли.

Теория игр подтверждает, что ценовая война нежелательна. Если функционирующая фирма намерена сражаться с конкурентом, то тогда новая фирма не должна входить в отрасль. Это требует знания поведения фирмы, уже обосновавшейся в отрасли. Неправильная оценка ситуации грозит входящей фирме огромными убытками.

Таким образом, стратегическое поведение функционирующей фирмы может воздействовать на вхождение конкурента в отрасль и отсюда на структуру рынка за исключением случаев, когда вхождение происходит достаточно легко. Для формирования структуры рынка большое значение имеет угроза потенциальной конкуренции со стороны отечественных и зарубежных фирм, планирующих вхождение в отрасль.

Стратегическая конкуренция между крупными фирмами предполагает, что реакция на угрозу потенциальной конкуренции должна быть выражена достаточно весомо (инвестиции в резервные мощности, дополнительные расходы на НИОКР, понижение цен).

Теория олигополистического ценообразования показывает, почему фирмы избегают ценовой конкуренции в борьбе за рынки. Повышая цену, производитель теряет часть рынка в пользу соперников; снижая цену, он вызывает контрдействия и опять ничего не выигрывает. Поэтому олигополист применяет такие методы, которые соперники не могут воспроизвести быстро и полно. Доля фирмы на рынке в значительной мере определяется *неценовой конкуренцией*. Это предполагает повышение качества товаров, их дифференциацию, использование рекламы, улучшение послепродажного обслуживания, предоставление кредитов. Модель конкуренции усложняется, а ее методы становятся все более разнообразными.

Сомнения, касающиеся полезности конкуренции для развития производства, возникли уже в конце XIX в. как у буржуазных экономистов, так и у марксистов. Речь, разумеется, шла не об уничтожении конкуренции, а о ее ограничении. Американский экономист *Дж. Кларк* считал, что некоторый отход от чисто конкурентных форм не является вредным в долгосрочном плане, как обычно предполагалось. В условиях НТР производительные силы на чисто рыночной основе развиваться не могут. *Дж. Гэлбрейт* писал: «Характер использования времени

и капитала в современном производстве, специализация предприятий, потребности крупных организаций и проблемы функционирования рынка в условиях передовой технологии — все это предопределяет необходимость планирования»[1]. Крупные масштабы современного производства с большими вложениями капитала, совершенной техникой и со сложной организацией — все это требует от фирмы контроля над ценами, обеспечения надежности сбыта и поставок.

По данным компании «Информэйшн ресурсис», лишь немногие упакованные продукты оказываются успешными. В США менее 1% продуктов, запущенных в продажу в 1998 г., достигли объема продаж 100 млн долл. Более 2/3 потерпели неудачу уже в первый год существования. Только крупнейшие компании могут в какой-то мере контролировать рыночную стихию. Но и им не всегда удается успешно работать на рынке.

Рыночный механизм в определенных пределах замещается вертикальной интеграцией, заключением контрактов, развитием работ по заказам, финансовым обеспечением сделок и многим другим.

Во многих отношениях олигополия обладает теми же преимуществами и недостатками, что и монополия. Экономия на масштабах производства может привести к минимизации издержек, когда отрасль состоит из немногих производителей.

Некоторые экономисты доказывают, что по сравнению с более конкурентными рынками олигополия облегчает введение новой технологии, тем самым стимулируя экономический рост. Инновации требуют массивных инвестиций и значительного научно-исследовательского персонала. Компания «Жиллет» потратила 10 лет и 1 млрд долл., чтобы создать бритву с тремя лезвиями «Мах 3». Индивиды и небольшие компании не в состоянии вкладывать такие капиталы в развитие технологии. Кроме того, компании, действующие в конкурентной обстановке, не имеют столь сильных стимулов предпринимать НИОКР, поскольку их вознаграждение за инновацию быстро исчезает, так как конкуренты имитируют новые продукты, созданные той или иной фирмой.

Негативная черта олигополии состоит в том, что нередко она использует рыночную власть для ограничения конкуренции

---

[1] *Гэлбрейт Дж. К.* Новое индустриальное общество. Пер. с англ. М., 1969. С. 52.

и повышения цен. Присвоение высоких прибылей ослабляет стимулы к совершенствованию технологии. Критики олигополии обычно ссылаются на то, что за период с 1880 г. менее 1/3 важнейших научных открытий были сделаны крупными корпорациями. Вместе с тем отмечается, что они играют ключевую роль в организации массового производства новых продуктов. Между экономистами нет единодушия при оценке значимости олигополии для технологического прогресса.

§ 7. Группирование фирм, его необходимость и формы

Группирование фирм в высокоразвитой рыночной экономике бывает двух видов: а) группирование нескольких мелких и средних фирм вокруг крупной; б) группирование крупных фирм-олигополистов. Назовем первый вид предпринимательским группированием, второй — олигополистическим группированием.

Предпринимательские группы представляют совокупность имущественных и контрактных отношений между крупной фирмой олигополистического типа и мелкими и средними компаниями. Интеграция предприятий в рамках такого образования преимущественно вертикальная. Соответственно устанавливается идущий «сверху вниз» контроль над деятельностью членов группы. Встречаются и случаи горизонтальной интеграции в производстве готовых товаров и услуг.

Почвой для создания предпринимательских групп является стремление эффективно воздействовать на рынок посредством контроля над производственно-распределительным циклом из одного центра. В качестве примера возьмем группу «Тоёты». Помимо изготовления различных компонентов к автомобилям она охватывает производство стали, прецизионных станков, автоматических ткацких станков, текстиля, потребительских товаров, оказание строительных услуг. В группе 15 подконтрольных компаний, которые занимаются производством кузовов для автомобилей («Тоёта ауто боди»), готовых изделий («Хино мотор»), фундаментальными научными исследованиями, экспортом и импортом сырья. Кроме того, «Тоёта» получает автозапчасти и компоненты от двух ассоциаций — «Кахокай», состоящей из 231 компании, и «Эйхокай», объединяющей 77 компаний. «Тоёта» не участвует в капитале членов этих ассоциаций.

Образование предпринимательских групп осуществляется разными путями. Первый — разделение фирмы на несколько частей в виде самостоятельных компаний. В частности, итальянский «Фиат» в 80-е годы разделился на несколько самостоятельных компаний, с тем чтобы каждой из них был обеспечен доступ на рынки капитала. Второй возможный путь — отпочкование какого-либо подразделения от материнской компании. Делается это обычно для того, чтобы избежать недугов крупного капитала (организационного разбухания). Так, «Тоёта» в 1950 г. отделила от себя «Тоёта мотор сейлз» (торговую компанию), оставив за собой 44,9% акций. Однако в 1982 г. обе компании слились вновь. Третий путь — слияние и поглощение компаний, в ходе чего одна компания (головная) овладевает контрольным пакетом акций другой. Группирование, опирающееся на банки, которые финансируют деятельность компаний и при этом координируют ее, — таков четвертый путь. И наконец, пятый путь: фирмы заключают контракты об управлении, трансферте технологии, долгосрочной закупке товаров.

Объединение крупных фирм олигополистического характера. Между ними развиваются отношения экономической и финансовой взаимозависимости. «Тоёта» входит в группу Мицуи, объединяющую 24 крупные компании. Указанная группа охватывает едва ли не все сферы народного хозяйства Японии — добывающую, химическую, электроэнергетическую промышленность, автомобилестроение, финансы и торговлю.

Объединение крупных фирм олигополистического типа исключает возможность централизованного регулирования производства и обращения. Участники группы согласовывают, координируют действия, а не полагаются на принуждение. Межфирменные союзы имеют целью ограничение конкуренции, совершенствование движения денежного капитала, обеспечение надежности поставок и сбыта, объединение ресурсов, взаимопомощь.

Регулирование деятельности крупных фирм, объединившихся в группу, может принимать различные формы. Первая — координация деятельности участников посредством холдинговой компании. Примером может служить концерн Ф. Флика (ФРГ). В его состав входят крупные фирмы «Динамит Нобель», «Будерус», «Фельдмюле», «Краус Маффей».

При второй форме роль координатора могут выполнять траст-фонды и банк (так обстоит дело в группе Рокфеллера).

Суть третьей формы состоит в том, что единство участников группы обеспечивается через взаимное владение акциями. Эта форма распространена в Японии. Перекрестное владение акциями предотвращает захват компаний конкурентами. Органом координации могут быть совещания президентов фирм. Групповые отношения строятся так, чтобы обеспечивалась помощь испытывающим трудности компаниям — членам группы. Поскольку деловые операции по взаимному соглашению члены группы проводят с заведомо определенными контрагентами, межфирменные сделки приобретают долговременный, постоянный характер. При гарантированности деловых связей члены группы могут осуществлять долгосрочные инвестиции, заниматься техническими разработками совместно с партнерами.

Взаимоотношения участников групп можно свести к сотрудничеству и конкуренции. Участие в группе не исключает возможности самостоятельного развития фирм, а следовательно, и конкурентных противостояний между ними.

Группирование крупных корпораций экономически целесообразно: оно обеспечивает членам группы облегченный доступ к финансовым ресурсам и операциям с ценными бумагами, контроль над использованием этих ресурсов, лучшее знание экономической конъюнктуры, координацию действий, соединение средств, помощь фирмам, оказавшимся в тяжелом положении.

Применительно к экономике России к группированию фирм следует отнестись достаточно осторожно. Неразвитость рыночных отношений и конкуренции может усугубиться в результате формирования групп. На Западе они формировались для того, чтобы ослабить негативные последствия рыночной стихии и ограничить конкуренцию, а в Японии плюс к этому еще и для предотвращения захвата фирм иностранным капиталом. В России рыночная экономика находится на стадии становления.

Вероятно, формирование предпринимательских групп в России целесообразно. Они могут послужить обеспечению надежных поставок и сбыта, т. е. решению проблемы очень болезненной и важной для отечественной экономики. Предпринимательские группы целесообразны и с точки зрения избавления от гигантизма, чтобы в то же время сохранить связи с отделяющимися от фирм производствами и функциональными подразделениями. Объединение в группу целесообразно и для

Таблица 6.5

Крупнейшие финансово-промышленные группы России

Ранг по занятости	Занятость	Объем продаж, тыс. руб.	Ведущая компания ФПГ
1	160 517	62 487 413	Базал
2	150 901	183 600 000	Сибнефть/ Millhouse
3	117 802	93 366 909	АвтоВАЗ
4	111 257	71 041 612	Северсталь
5	108 201	129 900 000	Интеррос
6	96 531	384 100 000	ЛУКОЙЛ
7	89 974	50 642 482	Евраз
8	74 442	38 618 830	МДМ
9	65 022	29 705 884	УГМК
10	58 866	154 700 000	Сургутнефтегаз
11	48 980	101 600 000	Юкос
12	46 101	38 783 473	НЛМК
13	40 078	27 528 614	Мечел
14	39 686	20 046 203	ИлимПалл
15	35 905	48 244 538	ММК
16	33 165	52 937 720	Ренова
17	33 165	52 937 720	Access Industries
18	30 175	8 829 056	ОМЗ
19	28 722	93 781 343	Альфа
20	20 848	8 108 702	Металлоинвест
21	19 763	31 741 691	Татнефть
22	19 533	26 483 961	Система
23	7 596	12 779 973	Вимм-Билль-Данн
Всего:	1 437 230	1 721 966 124	

Источник: Финансовые известия. 2004. 8 апр.

борьбы с зарубежными конкурентами и предотвращения захвата отечественных фирм иностранными компаниями. Задача состоит в том, чтобы использовать позитивные моменты в деятельности групп и ослабить негативные (прежде всего возможное повышение степени монополизации экономики в условиях неразвитости рыночных отношений).

В начале XXI в. в России 23 финансово-промышленные группы (ФПГ) контролируют более трети промышленности страны и 17% банковских активов. ФПГ господствуют в наиболее важных и прибыльных отраслях: нефтяной, черной и цветной металлургии, автомобильной и химической промышленности (табл. 6.5).

Эксперты Всемирного банка, исследовав степень концентрации собственности и контроля в российской экономике, пришли к выводу, что она ограничивает конкуренцию и рост малого бизнеса и в конечном итоге может стать тормозом экономического развития. В России антимонопольное ведомство слабо ведет борьбу против монополизации, а рыночные силы пока не в состоянии противодействовать росту концентрации собственности и контроля в экономике. Не случайно удельный вес малого бизнеса в России составляет 10—12% ВВП, тогда как в развитых странах — 50—60%.

§ 8. Антитрестовская политика и практика

Антитрестовская политика направлена на регулирование отношений между участниками рыночного обмена. Она имеет два направления: 1) запрещение или ограничение определенных нежелательных видов делового поведения; 2) формирование конкурентной рыночной структуры, в рамках которой желаемое поведение производителей будет достигаться более или менее автоматически.

Сравнительная характеристика антитрестовской политики в США и европейских странах. Антитрестовская политика каждой страны различна. Эти отличия отражают разницу в экономических условиях и позициях государственных органов в отношении конкуренции.

В США антитрестовское законодательство появилось в конце XIX в. Оно было направлено против картелей, фиксации цен и других подобных соглашений.

Закон Шермана 1890 г. имел два главных раздела. Первый запретил контракты, объединения и сговоры с целью ограничения торговли, предусматривая наказания для нарушителей — тюремное заключение до одного года или денежный штраф. Второй раздел запретил монополию, попытки монополизации и объединения или сговоры с целью монополизации «части торговли или коммерции».

Закон Клейтона (1914 г.) был предназначен для того, чтобы объявить вне закона те действия крупных фирм, которые не были охвачены законом Шермана, и ограничить рост монополии «в самом ее зародыше», прежде чем нарушения, определенные законом Шермана, могли развиться. Раздел 2 закона Клейтона, существенно дополненный в 1936 г., запретил ценовую дискриминацию покупателей (установление неодинаковых цен для них), которая существенно уменьшала конкуренцию или имела тенденцию создания монополии. Раздел 3 объявил незаконными «связанные» контракты (заключение одного контракта обусловлено заключением другого — при покупке товара у фирмы *A* выдвигается требование, чтобы она, в свою очередь, закупала товары у данной фирмы) и соглашения об исключительном ведении дел с данной фирмой, серьезно затрагивающие конкуренцию. Раздел 5 облегчал бремя доказательства нарушения антитрестовского законодательства, возложив его на нарушителей, ввел правило о возмещении ущерба от таких нарушений в тройном размере. Раздел 7, дополненный в 1950 г., запретил слияния, имеющие тенденцию уменьшать конкуренцию. Раздел 8 запретил взаимопереплетающиеся директораты среди конкурирующих фирм.

Создание особого органа, который регулировал бы применение антитрестовского законодательства, было целью Закона о Федеральной торговой комиссии (ФТК) 1914 г. В разделе 5 этого Закона объявлялись незаконными «несправедливые методы конкуренции». Однако комиссия самостоятельно, по своему усмотрению должна решать задачу определения, какие методы считать незаконными.

Понятие **несправедливой конкуренции** включает фиксирование цен, бойкот, ценовую дискриминацию, слияния, взятки, промышленный шпионаж, распространение ложной информации о конкуренте, сдерживание конкуренции с помощью патентов, продажу товаров посредством лотерей, переманивание служащих конкурента и пр.

С принятием законов Клейтона и о ФТК было завершено создание основ антитрестовского законодательства в США. В будущем оно лишь дополнялось серией поправок, закрывающих лазейки и уточняющих исключения из правил.

К 1914 г. были сформированы органы, контролирующие применение антитрестовского законодательства. Ответственность за это возлагалась на Антитрестовский отдел Министерства юстиции и Федеральную торговую комиссию, которая помимо антитрестовской практики занималась борьбой с мошенничеством и обманом.

Обязанности Антитрестовского отдела Министерства юстиции и ФТК в значительной мере совпадают и пересекаются, что вызывает необходимость в координации их действий. Наделение же сходными полномочиями двух государственных органов позволяет одному из них корректировать оплошности и ошибки, совершаемые другим.

С течением времени в антитрестовское законодательство были внесены некоторые исключения из сферы его действия. Так, раздел 6 закона Клейтона исключил из сферы действия антитрестовских законов деятельность профсоюзных и сельскохозяйственных организаций, целью которых было обеспечение взаимопомощи их членов. Фиксирование цен сельскохозяйственными кооперативами было разрешено законом Сэппера—Волстеда 1922 г. Усилия рабочих обеспечить повышение заработной платы путем организации профсоюзов и коллективных договоров на основе законов Норриса—Лагардия (1932 г.) и «О национальных трудовых отношениях» (закон Вагнера, 1935 г.) были выведены из сферы действия антитрестовского законодательства. Однако деятельность профсоюзов, выходящая за пределы переговоров о заработной плате и условиях труда, может преследоваться антитрестовскими органами. Например, попытки профсоюзов вместе с союзами предпринимателей фиксировать цены на товары или выталкивать из бизнеса фирмы, которые не разрешают деятельность профсоюзов, классифицируются как серьезные нарушения закона Шермана.

Большинство европейских государств долгое время не имели антитрестовского законодательства вообще. Немногие законы, которые были приняты, затрагивали лишь злоупотребления индивидуальной или коллективной рыночной властью. Они редко применялись на практике. Правительства европейских государств исходили из того, что уровень концентрации производ-

ства в их странах был ниже, чем в США. Поэтому в Европе процесс концентрации, образование картелей поощрялись.

В развитых промышленных странах антитрестовское законодательство было разработано после Второй мировой войны. Некоторые страны объявляют незаконными соглашения о фиксировании цен, но допускают многочисленные исключения из этого правила. В Австрии, Бельгии, Дании, Швеции, Норвегии и Швейцарии картельные соглашения разрешены, если они должным образом зарегистрированы в соответствующих государственных органах. Последние уполномочены вмешиваться в дела фирм главным образом для предотвращения злоупотреблений.

Британское законодательство относится к числу наиболее жестких и всеобъемлющих среди европейских стран. В 50-е годы XX столетия британский парламент одобрил закон об «Ограничительной торговой практике». В соответствии с законом все соглашения между конкурирующими фирмами должны регистрироваться в Офисе ограничительной практики. Он был уполномочен ставить под вопрос любое соглашение, которое противоречит общественным интересам. Закон создал специальный суд по ограничительной практике, включающий как судей, так и адвокатов. Фирмы, обвиняемые в нарушении законодательства, обязаны доказывать суду, что их соглашение обеспечивает позитивные результаты и последние перевешивают вредные последствия.

Главный антитрестовский закон Германии, принятый в 1957 г., объявляет незаконными соглашения о фиксировании цен, но допускает исключения из этого правила: с целью обеспечения процесса адаптации и приспособления стагнирующих отраслей, уменьшения издержек путем проведения совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, маркетинга или соглашений о специализации производства, содействия экспорту или облегчению импорта.

Основные принципы антитрестовской политики. При осуществлении антитрестовской политики государство может придерживаться одного из двух подходов: 1) объявлять незаконными все соглашения между конкурирующими фирмами по фиксации цен, ограничению объема продаж, разделу рынков безотносительно к возможным результатам. Этот подход связан с **правилом per se**, согласно которому монополистическая практика является незаконной независимо от того, можно ли доказать

ее антисоциальный характер; 2) на основе **правила целесообразности** признавать действия фирм незаконными только тогда, когда предполагаемое действие не только было совершено, но и противоречило общественным интересам.

Западноевропейские страны предпочтительно используют второй подход. США в отличие от европейских государств длительное время придерживались правила per se.

За этими различиями скрываются неодинаковые подходы к регулированию поведения фирм в США и Европе. В США делается акцент на «правление законов». Американцы неохотно передают дело регулирования рыночных отношений в руки чиновников, чьи решения не контролируются законом. Отсюда использование правила per se.

В Европе подчеркивается важность «правления людей». Европейцы проявляют нежелание доверяться безличным действиям рыночных сил и выражают большую веру в регулирующие функции неких центральных органов. Отсюда большое распространение в европейских странах получило правило целесообразности, требующее квалифицированного анализа рыночной ситуации антитрестовскими органами. Но с 1970-х годов позиции США и европейских стран сблизились. Американцы начали активно использовать правило целесообразности.

С этой проблемой встретится и антимонопольное законодательство России. Решение вопроса требует конкретного анализа конкретной ситуации. В определенных пределах применение правила целесообразности допустимо. Задача заключается в том, чтобы определить в общих чертах эти пределы. Высокая степень монополизации отечественной экономики и неразвитость рынка делают необходимым активное применение и правила per se, в перспективе ограничивая его действие и соответственно расширяя применение правила целесообразности.

Антитрестовское законодательство встречается с одной дилеммой: следует ли принимать во внимание поведение фирмы на рынке (бихевиористский подход) или структуру рынка (структуралистский подход).

Бихевиористский подход требует длительного наблюдения за деятельностью фирм, движением цен на их продукцию. При этом подходе встречаются серьезные проблемы, так как получить доказательства сговора о ценах и ограничении производства трудно. Политика сговора фирм с целью избежать ценовой конкуренции хорошо замаскирована. Когда количество продав-

цов является небольшим, каждая фирма исходит из признания взаимозависимости. Понятно, что снижение цены вызовет контрдействие со стороны соперников, и в конце концов все фирмы отрасли окажутся в худшем положении. Отсюда и возникает сознательный параллелизм действий, который делает доказательство нелегального сговора затруднительным. Возьмем, к примеру, ценовое лидерство. Антитрестовские органы считают, что оно не находится в противоречии с законодательством, пока лидер не попытается принудить других производителей следовать за ним. А если фирмы добровольно следуют за лидером, т. е. имитируют его поведение, считается, что криминал в их действиях отсутствует.

Структуралистский подход означает, что антитрестовское законодательство должно способствовать формированию структуры рынка, благоприятной для развития конкуренции.

Возникает вопрос, какая доля рынка обеспечивает контроль над ним? Является ли незаконным доминирование на рынке просто потому, что фирма более эффективна, чем ее соперники? Антитрестовские органы США считают, что 60% рынка — это граница, за которой начинается монополизация.

Американские экономисты *К. Кейсен* и *Д. Тюрнер* считают, что возникновение монополизации происходит, если 5 лет или более на одну фирму приходится 50% и более ежегодных продаж или на 4 или менее компаний в совокупности приходится 80% или более продаж. Считается, что более половины всех предприятий обрабатывающей промышленности США функционируют в рамках олигополистической структуры. Бесполезно убеждать фирмы вести себя по-другому в таких условиях. Проблема может быть решена только путем изменения структуры отраслей.

Судебные власти, исходя из существования олигополистической структуры, имеют право предпринимать радикальные, «хирургические» меры с целью атомизации отраслей. В практике антитрестовского законодательства известны три D (роспуск, дезинвестирование или развод — dissolution, divestiture, divorcement).

Наиболее известны следующие случаи вмешательства властей: разделение «Стандарт ойл ов Нью-Джерси», роспуск табачного треста, раздел компании «Дюпон» на три отдельные фирмы. Последние три десятилетия три D используются редко. Суды боятся нанести вред эффективности производства и ухуд-

3. Какие условия необходимо соблюдать для максимизации прибыли в долгосрочном периоде при чистой конкуренции?

4. Каковы характерные черты чистой монополии?

5. Как чистый монополист максимизирует прибыль?

6. Каковы экономические последствия монополии?

7. При соблюдении какого условия монополистически конкурентная фирма достигает равновесного состояния?

8. Кто является основателем теории олигополистического ценообразования?

9. В чем заключается экономический смысл ломаной кривой спроса?

10. Каковы основные формы лидерства в ценах?

11. Почему картельные соглашения, как правило, недолговечны?

12. Как называются фирмы, способные устанавливать цены на рынке?

13. При каких условиях возможна дискриминация потребителей со стороны олигополии?

14. В чем суть барьеров стратегического сдерживания и их отличие от чистых барьеров?

15. Каковы основные формы группирования фирм?

16. Чем отличается предпринимательская группа от олигополистического группирования?

17. Каковы основные показатели концентрации производства?

18. Какой из показателей концентрации производства наиболее точно отражает этот процесс?

19. Каковы тенденции изменения рыночной концентрации?

20. Какие трудности возникают при измерении концентрации производства за длительные промежутки времени?

шить ситуацию по сравнению с той, которая была до принятия антимонопольных мер. Иногда невозможно разделить фирму на отдельные компании, так как производство сосредоточено на одном заводе. Принимается во внимание также разнородность выпускаемых продуктов, отличающихся физическими и техническими параметрами.

Другой путь поддержания структурной конкуренции состоит в ограничении динамичного процесса концентрации, прежде чем он зайдет слишком далеко. Здесь большую роль играет регулирование процесса слияний и поглощений. Закон Селлера—Кефовера 1950 г. (США) запрещает слияния, которые могут в любой части страны «существенно уменьшить конкуренцию». Запрещение слияний осуществлялось при различных уровнях рыночной концентрации, которая возникала бы после объединения. Четкого предела, за которым слияния возможны, нет. Но когда доля рынка, приходящаяся на объединившиеся фирмы, превышает 20%, вероятность юридического запрещения приближается к 100%. Иногда этот предел еще ниже. Вне страны правительство США поощряет слияния и поглощения.

Достаточно сложной проблемой в практике антитрестовских властей является *определение размеров рынка*. Оно включает установление географических границ рынка (локальный, региональный, национальный), а также границ рынков тех или иных продуктов. В качестве примера возьмем знаменитое «целлофановое дело» 1956 г. Компания «Дюпон» производила 100% целлофана, в связи с чем подверглась преследованию со стороны антитрестовских органов. Дело дошло до суда. Однако Верховный суд США не поддержал обвинение. Он исходил из того, что компания не являлась единственным производителем упаковочных материалов. Таким образом, определив более широко границы рынка (для упаковки используются также алюминиевая фольга, бумага, картон, жесть и пр.), суд не признал компанию монополистом. В то же время Верховный суд США не разрешил слияния между «Континентал Кэн», производителем жестяных банок, и «Хейзел—Атлас глас», производителем бутылок. Доля первой компании на рынке 22%, второй — 3%. Суд посчитал, что это много, и запретил объединение.

Угроза вмешательства антитрестовских органов — фактор, который крупные фирмы постоянно принимают во внимание. Дух сенатора Шермана сидит за столом правления каждой крупной корпорации.

Как показывает практика, в западных странах с 70-х годов наблюдалась тенденция к ослаблению действия антимонопольного законодательства. Это объясняется общей либерализацией регулирования экономики.

Например, администрация Р. Рейгана подчеркивала «гипотезу превосходства»: компании, имеющие крупную долю рынка, были успешными не потому, что они обладали монопольной властью, а потому, что прекрасно функционировали, решали проблемы экономической эффективности.

В России в 1992 г. был принят Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В 1995 г. была принята его новая редакция. Этот Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков.

В ст. 4 названного Закона недобросовестная конкуренция определяется следующим образом: «...любые направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации».

Закон ввел понятие доминирующего положения. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более. Антимонопольным органом может быть признано доминирующее положение хозяйствующего субъекта, если его доля на рынке определенного товара составит и менее 65%. Не может быть признано доминирующее положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%.

Контрольные вопросы:

1. Укажите основные признаки чистой конкуренции.
2. Каковы условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде для конкурентной фирмы?

Глава 7
ТОВАРНАЯ БИРЖА

§ 1. Товарная биржа как организованный рынок

В регулируемой рыночной экономике важнейшей структурой является организованный рынок. К организованным рынкам относятся аукционы, торги, биржи. Биржа как управляемый рынок занимает особое место в инфраструктуре рыночного хозяйства, являясь оптовым институтом посредничества. Вместе с тем биржа — показатель цивилизованных рыночных отношений.

Слово «биржа» (de burse — фландрийское наречие) означает мешок, кошелек. В практике в разные периоды под биржей понимали: а) крупный торговый центр города; б) промежуток времени, когда были торги; в) непосредственно сами торги.

Товарная биржа как организованный рынок ведет свое начало с XVI в. В 1531 г. была основана старейшая товарная биржа в Антверпене, в 1549 г. — в Лионе. В 1608 г. организуется Амстердамская товарная биржа, ставшая законодательницей мод в торговом мире на долгие годы (здесь впервые появились операции с акциями и срочные сделки).

Имеется определенный опыт биржевой деятельности и в дореволюционной России. Первая биржа была организована в Санкт-Петербурге в 1703 г., но расцвет биржевого дела приходится на 60-е годы XIX в. — в основном в центрах хлебной торговли. После 1917 г. возникновение бирж подталкивалось условиями нэпа. На 1926 г. в стране функционировало 114 товарных бирж. Однако отход от рыночных отношений вызвал и уменьшение количества бирж до 14, а в феврале 1930 г. принимается закон об их ликвидации.

В одних странах первые биржи организовывались частными лицами (Англия, Америка), поэтому государство не вмешивалось в их дела. В других странах (Германия) государство само учреждало биржи и регулировало их деятельность. На первые товарные биржи в России государство оказывало ограниченное

воздействие — через законодательство. В нэповский период 67% бирж имели своими членами государственные кооперативные предприятия, а 33% организовывались частными лицами.

Понятие биржи. Биржа представляет собой особую форму организации рынка, имеющую свою систему управленческих органов и специальные правила ведения торговли. *Биржевыми товарами* считаются продукты массового производства, обладающие качественной однородностью, сопоставимостью качественных характеристик и взаимозаменяемостью отдельных партий, что позволяет вести торговлю без представления товаров, а по образцу, описанию качества. Основными биржевыми товарами являются сельскохозяйственная продукция, минеральное сырье и продукты их переработки. Мировая практика в настоящее время насчитывает примерно 60—65 наименований биржевых товаров. Ведущие из них — нефть, мазут, соевые бобы, пшеница, кукуруза, масло, шрот, живой крупный рогатый скот, золото, серебро, никель, хлопок, каучук и т. д. На бирже регулярно устанавливаются цены на биржевые товары на основе сложившегося на данный момент спроса и предложения на них.

Как организованный рынок биржа характеризуется строго регламентированным временем биржевых торгов (собраний, сессий). Строго регламентируется и место проведения торгов. Нормальную работу бирже обеспечивает ее функциональная структура, включающая информационно-справочный, котировальный, регистрационный комитеты, маклериат, арбитраж, расчетную палату. Структура бирж не является жесткой. Некоторые биржи могут включать и ряд других отделов (например, фондовый, деловой этики). Отделы могут носить свои названия, но при этом их функции не меняются.

Классические биржи организационно оформлены в виде ассоциации частных лиц, имеющих своей целью не получение прибыли, а облегчение торговли. По существу, они — организующие посредники, которые сами не участвуют в сделках, но содействуют их заключению. Поэтому главный принцип работы товарных бирж — обеспечение ликвидности рынка.

Ликвидность рынка означает частые, постоянные товарные сделки, узкий разрыв между ценой продавца и ценой покупателя, небольшие колебания цен от сделки к сделке. Ликвидный рынок обеспечивает быструю реализацию товаров без значительных потерь в цене, привлекает максимально широкий круг участников торговли.

Учредителями бирж могут быть также предприятия, организации, государство.

Биржи могут быть открытыми (когда к сделкам допускаются не только члены биржи, но и предприниматели, не являющиеся ее членами) и закрытыми, не допускающими «постороннее» участие. «Посторонние лица» заключают сделки через посредников, среди которых различают дилеров (маклеров), осуществляющих сделки за свой счет и от своего имени, и брокеров, осуществляющих сделки за счет клиентов с получением за это комиссионного вознаграждения.

Для всех бирж присуща трехзвенная структура органов управления: общее собрание членов — биржевой комитет — исполнительная дирекция. *Общее собрание членов* и *биржевой комитет* являются законодательной властью, а *дирекция* — исполнительной властью, осуществляющей руководство текущей деятельностью. Как правило, инициаторы создания биржи предусматривают определенное соотношение учредителей и рядовых членов в биржевом комитете. Поскольку именно в этом органе управления реально концентрируется власть, определенная доля мест в нем обычно резервируется за учредителями, что оговаривается в уставе.

Исполнительный директор осуществляет руководство деятельностью структурных подразделений (отделов) биржи. Он может входить в биржевой комитет по должности и с правом решающего голоса, но не имеет права участвовать в капитале брокерских фирм, зарегистрированных на бирже.

Виды операций на товарной бирже. На товарных биржах совершаются два основных вида сделок: на реальный товар (spot) и срочные сделки (futures). *Сделки «спот»* имеют место, когда продавцы или покупатели намерены продать или купить реально существующий товар. Товар продавцом поставляется на склад биржи, вместо него ему выдается свидетельство, которое при совершении сделки купли-продажи передается покупателю против платежа. Сделки на реальный (наличный) товар могут быть с немедленной поставкой товара (не более двух недель) и с обязательной поставкой товара в будущем, их называют *форвардные сделки.*

Фьючерсные сделки имеют объектом не реальный товар, а стандартные фьючерсные контракты, в которых унифицированы качество и количество товара, условия его поставки, условия платежа, упаковка и маркировка. *Фьючерсный контракт*

(*фьючерс*) — это соглашение между продавцом и покупателем о поставке товара в будущем по согласованной в настоящее время цене. Таким образом, при заключении сделки в контракте изменяется лишь информация о цене и сроках поставки. Купля-продажа фьючерсных контрактов осуществляется на бирже, где обеспечивается высокая концентрация спроса и предложения и устанавливается реальная цена на товар. Система гарантий, действующая на фьючерсном рынке, обеспечивает исполнение обязательств. Как правило, обязательства по фьючерсным контрактам выполняются путем оплаты или получения разницы в цене, а не путем поставки реального товара. Фьючерсный контракт не связан с каким-либо продавцом или покупателем и может много раз перепродаваться.

Фьючерсные сделки являются показателем цивилизованности рыночных отношений. Они отражают организационную оформленность товарных сделок, а биржи становятся барометром, по которому ориентируются мировые цены. Таким образом, торговля срочными контрактами, или фьючерсами, превращает биржу в институт, в деятельности которого заинтересованы не только производители и посредники, но и все народное хозяйство.

Особым видом фьючерсной сделки является *опцион с премией*, т. е. сделка с ограниченным по сравнению с обычной фьючерсной сделкой риском. *Опцион* представляет собой договорное обязательство купить или продать определенный вид фьючерсного контракта по заранее установленной цене в пределах согласованного периода. В обмен на получение такого права покупатель опциона уплачивает продавцу определенную сумму — премию. В результате риск покупателя ограничивается этой премией, а риск продавца опциона снижается на величину полученной премии.

Современные фьючерсные сделки совершаются с целью спекуляции или страхования от ценовых рисков (хеджирование). Спекулятивные операции — это игра на повышение или на понижение цены контракта. Биржевики, специализирующиеся на таких операциях, получили название спекулянтов. Спекулянты получают прибыль от покупки контрактов, цена которых должна возрасти, и продажи тех, цена на которые должна падать. Выделяют два типа спекулянтов: играющих на повышение *(«быки»)* и играющих на понижение цены *(«медведи»)*. «Быки» скупают контракты, рассчитывая продать их доро-

же, когда цены на них возрастут. «Медведи», напротив, продают контракты по более высоким ценам, рассчитывая, что через некоторое время купят их по более низким ценам.

Главная роль спекулянтов состоит в том, что с их помощью быстро находится контрагент сделки. Покупая и продавая фьючерсы, спекулянты работают не только на себя, но и на ликвидность рынка. За счет увеличения объема сделок, обеспечения быстрого заключения контрактов достигаются гибкость и конкурентоспособность рынка фьючерсных контрактов.

Хеджирование представляет собой страхование от ценовых рисков с целью избежать потерь от изменения цен. Страхование от неблагоприятных изменений цен является дополнением к обычной коммерческой деятельности промышленных и торговых фирм, связанных с потребностями собственного производства и торговли. Купив фьючерсный контракт на определенный товар, фирма заключает новый контракт на закупку этого товара при появлении его на рынке реального товара; одновременно продает ранее купленный фьючерсный контракт. Тем самым хеджирование позволяет установить закупочную цену на товар раньше, чем был приобретен реальный товар. Хеджирование страхует владельца товара от потерь в случае обесценения товара и изымает возможную прибыль от повышения цен в кассу расчетной палаты, т. е. владелец товара ничего не теряет, но и не приобретает.

Таким образом, механизм биржи с развитием рыночных отношений эволюционирует. Общая направленность этой эволюции — расширение финансовых операций и уменьшение значимости собственно торговой функции товарной биржи. Возникнув как рынок торговли наличным товаром, биржи стали специализироваться на срочных сделках с наличным товаром (в период расцвета товарных операций на биржах обращалось более 200 видов товаров, а ныне, как отмечалось, не более 65). Постепенно доля сделок на реальный товар снижается (сегодня на них приходится около 5% всех сделок), преобладающее значение приобретают фьючерсные сделки, которые предполагают куплю и продажу прав на товар. Наблюдаются рост спекулятивных операций и развитие операций страхования прибылей. Поэтому современная биржа изменила свое лицо. По сути она существует для выявления реальной цены на товар, а также для совершения спекулятивных операций и хеджирования.

По сравнению с другими формами организованного рынка товарная биржа имеет преимущества. Она лучше организует в пространстве и во времени емкий товарный рынок (национальный и международный), успешно выполняет функцию уравнивания цен, страхует от их изменения, облегчая и ускоряя товарооборот. В конечном счете биржа содействует организации единого мирового рынка и установлению единой мировой цены.

В странах с развитой рыночной экономикой на биржевые прогнозы ориентируются все хозяйственные структуры, а биржевые котировки являются одним из самых достоверных источников информации о ценах.

§ 2. Отечественные товарные биржи

В России в условиях развала старых форм хозяйствования и зарождения новых рыночных структур биржа стала рассматриваться чуть ли не единственной альтернативной формой оптовой торговли. Зарождение рыночных отношений сопровождалось настоящим биржевым бумом (еще в 1991 г. число товарных бирж в рамках бывшего Союза «подкрадывалось» к 800). Зато сегодня из нескольких десятков товарных бирж, получивших на территории России лицензию на право совершения биржевых сделок, менее 20 ведут ежедневные торги. В чем причина?

Особенности отечественных товарных бирж. Формирование товарных бирж в России отражает все особенности отечественных условий. Изначально учредителями отечественных бирж выступали коммерческие структуры, имеющие опыт коммерческого посредничества (их удельный вес велик на российской товарно-сырьевой бирже), министерства, организующие биржи в целях координации товарных потоков между предприятиями своей отрасли (Агропромышленная региональная, Межреспубликанская универсальная товарная биржа) и местные органы власти, стремящиеся заменить биржами старые госснабовские органы для налаживания снабжения своих регионов (Южная универсальная биржа, Карагандинская межрегиональная товарная биржа). Чаще всего отечественные биржи формировались совместными усилиями представителей различных ветвей власти и частного предпринимательства.

Начиная с 1991 г. организационно-правовые формы отечественных бирж были представлены: акционерным обществом

(Российская товарно-сырьевая биржа, Азиатская биржа и др.), товариществом (обществом) с ограниченной ответственностью (Свердловская товарная биржа), смешанным товариществом (Международная биржа), добровольным объединением частных и юридических лиц (Московская товарная биржа).

Структура управления и функциональная структура отечественных бирж соответствуют классическим западным образцам. Однако до принятия биржевого законодательства на некоторых биржах существовали коммерческие отделы (по сути биржевые «нулевые» брокерские конторы).

Большинство отечественных бирж были закрытыми организациями; торговать на них могли только профессиональные посредники — брокеры. Тенденция к «закрытию» бирж прослеживалась с начала 1991 г. Однако некоторые биржевые структуры функционировали в качестве открытых. В этом случае к торгам допускались не только члены биржи, но и разовые посетители (лица, покупающие входной билет на каждую биржевую сессию). Некоторые биржи предпочитали часть мест членов сдавать в аренду. Лица, взявшие брокерское место в аренду, получили название постоянных посетителей биржи. Как правило, места сдавались в аренду на один год, хотя могли быть предусмотрены и более длительные сроки (три-пять лет).

Подавляющее большинство сделок на наших товарных биржах — сделки с реальным (наличным) товаром, предполагающие немедленную его поставку. В сложной экономической ситуации большое развитие получили сделки с условием, т. е. продажа при одновременной покупке (бартер).

В отличие от западных наши биржи не являлись специализированными, хотя некоторые из них носили такое название. На бирже можно было купить веник и брынзу, ковер и самолет. Порой не являлись биржевыми даже товары, «определяющие» специализацию той или иной биржи. Например, были учреждены рыбные, медицинские, автомобильные, текстильные и другие биржи. Те же биржевые структуры, которые изначально были нацелены на классический биржевой товар (например, нефтяные биржи), вынуждены были широко привлекать на торги непрофильную продукцию.

Отечественный профессиональный посредник — брокер — также отличался от западного «собрата». Брокер чаще всего выступал как торговый агент (т. е. заключал контракт от имени

клиента) или как комиссионный торговец (т. е. подписывал контракт по поручению клиента от собственного имени).

Существовавшие на многих наших биржах коммерческие отделы — «нулевые» брокерские конторы создавались для ведения торгово-посреднических операций самой биржей.

Массовое образование «нулевых» брокерских контор в начальный период биржевого бума в определенной степени было закономерным. Дело в том, что отечественные биржевые организации в отличие от западных чаще всего создавались не самими профессиональными посредниками. Учредителями наших бирж обычно выступали предприятия и организации, не имевшие опыта рыночного посредничества, а брокерские фирмы «создавались» уже потом. Поэтому учредители старались извлекать максимальную выгоду от ими же созданного предприятия. Одна из таких возможностей заключалась в получении торговой прибыли от деятельности коммерческого отдела. В результате наши биржи становились торговыми домами.

Нынешние отечественные биржи находятся в полосе кризиса, о чем свидетельствует не только резкое сокращение их количества, но и падение биржевых оборотов. Большую роль в этом играет введенный с марта 1992 г. Закон РФ «О товарной бирже и биржевой торговле». Главная его суть в следующем.

Во-первых, определены функции биржи. Согласно этому Закону биржа организует и ведет биржевые торги, но не может совершать сделки от своего имени и за свой счет. Кроме того, биржа не может осуществлять торговую, торгово-посредническую и иную деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли. Предприятия и организации, не отвечающие этим положениям, не имеют права на организацию биржевой торговли, использование в своем названии слов «товарная биржа» или «биржа» и не подлежат регистрации в качестве биржевых структур. Для того чтобы биржа могла проводить торги, ей необходимо также получить лицензию в Комиссии по товарным биржам при Федеральной антимонопольной службе. Специально для осуществления контроля за соблюдением действующего биржевого законодательства утверждается институт государственных комиссаров.

Во-вторых, определены объекты биржевой торговли. Законом предусмотрено, что предметом биржевых сделок не могут быть интеллектуальная и промышленная собственность, а также объекты недвижимости. Тем самым вне закона были постав-

лены некоторые биржевые структуры, объявившие о специализации именно на этих товарах.

В-третьих, членами товарной биржи могут быть юридические и физические лица, которые участвуют в ее уставном капитале либо вносят членские или иные целевые взносы в имущество биржи, предусмотренные ее уставом. Иными словами, владелец брокерского места одновременно должен быть акционером или пайщиком. Это позволит ему не только вести торгово-посреднические операции на бирже, но и голосовать на общих собраниях, а также участвовать в распределении прибыли и дивидендов (если они предусмотрены). Отныне многие биржи лишаются возможности получать сверхвысокие доходы от продажи брокерских мест.

В то же время согласно Закону биржа не имеет права прямо или косвенно участвовать в уставных капиталах иных организаций.

В этих условиях перед нашими биржами стоял выбор — остаться биржей или ликвидироваться. Ликвидация могла происходить путем добровольного решения членов биржи или по решению суда, если имело место нарушение биржевого законодательства.

Становление отечественных бирж. Сегодня отечественные товарные биржи еще не заявили о себе в полную силу. Реально регулярную торговлю ведут единицы бирж. На них превалируют сделки на реальный товар, преимущественно сельскохозяйственную продукцию (пшеница, рожь, ячмень, мука), тогда как еще два-три года назад большую долю биржевого оборота составляли нефть и нефтепродукты. Кроме продукции сельского хозяйства возрастает объем торговли металлом и металлопродукцией, а также продукцией легкой, химической и деревообрабатывающей промышленности. В целом наметилась тенденция возрождения на наших биржах товарных сделок.

Важнейшее направление развития современных отечественных бирж — ориентация на фьючерсный рынок.

Фьючерсный рынок появился на Московской товарной бирже. Первые фьючерсные торги состоялись в конце октября 1992 г. За полчаса было заключено 60 сделок, по которым продано 235 контрактов. Объектом торговли стал фьючерсный контракт на 10 долл. США с поставкой в середине декабря 1992 г. 30 ноября 1992 г. на Московской товарной бирже на торгах был выставлен другой фьючерсный контракт — на 20 т алюминия.

Три контракта с поставкой в середине декабря 1992 г. были проданы по 240 тыс. руб. за 1 т.

Торговля специфическим фьючерсным контрактом — на приватизационный чек — была введена с 11 ноября 1992 г. Средняя цена чека с поставкой в середине января 1993 г. составила 10 040 руб. Всего на первых ваучерных торгах было совершено 18 сделок на куплю-продажу 230 контрактов. Однако в условиях экономической нестабильности и продолжающейся инфляции более устойчивыми оказались фьючерсные сделки с валютой. Это объясняется тем, что, во-первых, в России уже оформился рынок реальной валюты. Во-вторых, отсутствие проблем с хранением этого специфического товара позволяет использовать его как основу контракта.

С середины 1990-х годов расширяются сделки с фьючерсами на цветные металлы (свинец, алюминий, никель, медь).

С внедрением фьючерсного рынка в России биржа начинает выполнять одну из своих основных функций — ценового барометра. Поскольку цена какого-либо товара может ежедневно меняться, фьючерсный рынок является наиболее гибким и точным инструментом измерения этих колебаний.

Итак, в России идет процесс фо́рмирования организованного рынка — биржи. Для наших бирж характерны как черты классических бирж, так и особенности переходного периода отечественной экономики. Дальнейшее же развитие отечественных бирж предполагает становление классических бирж с их законами организации торговли и ликвидацию функций, присущих торговым домам[1].

Контрольные вопросы:

1. Какую ро́ль играет товарная биржа в современной рыночной экономике?
2. Является ли биржа коммерческим предприятием?
3. Чем отличаются форвардные операции на товарной бирже от фьючерсной?
4. Какие товары относят к биржевым товарам?
5. Каков механизм страхования биржевых сделок от коммерческих рисков?
6. Охарактеризуйте нынешнее состояние отечественных товарных бирж и перспективы их развития.

[1] Подробнее о современном состоянии отечественных бирж см. в § 4 гл. 11.

Глава 8
УПРАВЛЕНИЕ ФИРМОЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

§ 1. Менеджмент

Управление фирмой — менеджмент — как особый вид деятельности заключается в организации и координации факторов производства для достижения максимальной эффективности их использования. В мировой практике управление само по себе рассматривается в качестве одного из факторов производства.

Функции менеджмента состоят в принятии и в организации выполнения решений по использованию факторов производства, внедрению новых продуктов и технологий.

По мере становления акционерной формы управление отделяется от собственности на капитал. Этот процесс стал особенно заметным к 30-м годам XX столетия, когда американские экономисты *А. Берли* и *А. Минз* выдвинули идею «революции управляющих». Переход власти к высшим управляющим они объясняли двумя обстоятельствами: во-первых, разделом крупных пакетов акций между наследниками. По мере роста абсолютных размеров капитала индивидуальные пакеты акций становятся недостаточными для контроля. Во-вторых, вследствие роста самофинансирования — мобилизации капитала за счет нераспределенных прибылей и амортизационных фондов — ослаблялась зависимость корпораций от банков. А. Берли и А. Минз считали, что собственность на акции превратилась в инвестицию с целью присвоения дивидендов и доходов от изменения курсов акций. Осуществление контроля над функционирующими корпорациями через владение акциями перестало быть атрибутом собственности на акции.

В послевоенный период эта теория была несколько модифицирована *Дж. Гэлбрейтом*. Он исходил из того, что «в связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность промышленного предприятия в специализированных знаниях и соответствующей форме организации этих знаний». Капиталист оказался вытесненным из производ-

ства так называемой техноструктурой — совокупностью людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждаются современная промышленная технология и планирование.

«Революция управляющих» и возникновение техноструктуры, по мнению западных экономистов, меняют движущие силы корпорации. Не будучи собственниками капитала, управляющие не нуждаются в максимизации прибыли и не стремятся к этой цели. Они сохраняют свои позиции в корпорации при условии, что полученная прибыль достаточно велика. В этом случае собственники не имеют оснований для вмешательства в действия управляющих. Если корпорация имеет достаточные средства для капиталовложений, она не прибегает к помощи финансовых институтов. При условии обеспечения минимального уровня прибыли корпорация ставит своей главной целью, по Дж. Гэлбрейту, увеличение выпуска продукции. «Увеличение выпуска продукции означает расширение самой техноструктуры. Такой рост, в свою очередь, означает увеличение персонала, повышение ответственности, а следовательно, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого жалованья», — пишет Дж. Гэлбрейт.

Теории «революции управляющих» и техноструктуры отражают реальные процессы в развитии капитализма. Распоряжение капиталом в корпорации переходит в руки управляющих, без которых в современных условиях невозможно развитие производства.

Значительная часть корпораций контролируется банками и акционерами. Вместе с тем при наличии многих собственников, размеры акционерного капитала которых не оправдывают затрат времени и денег на осуществление контроля, менеджеры получают большую самостоятельность.

То, что управляющие ограничены в своей власти, обнаруживает практика «враждебных поглощений» корпораций агрессивными рейдерами (захватчиками) в 70—90-е годы. Захват контрольного пакета акций имел своим следствием смену управляющих. Кроме того, снова началась концентрация собственности на акции, но уже в руках пенсионных фондов и других финансовых институтов.

В 70—90-е годы наблюдается переход от традиционной модели управления («жесткого», «формального» управления) к «мягкому», «неформальному». *Первая модель* характеризуется

чрезмерной централизацией и формализацией организационных структур и управленческих процедур, строгим иерархическим подчинением производственных подразделений и людей. В этой модели работник рассматривается как винтик машины. Теоретиками этой модели были *Г. Форд* и *Ф. Тейлор*.

Вторая модель нацелена на гуманизацию управления, раскрытие творческого потенциала работника, его активизацию. Она исходит из приоритета качества функционирования фирмы, ее продуктов и услуг. Для новой модели характерна ориентация на покупателя, на сбыт. Поэтому ее составной частью являются теория и практика маркетинга. Теоретиками этой модели являются американские экономисты *Т. Питере*, *Р. Уотмен*, *П. Дракер*, *Ф. Роджерс* и др.

§ 2. Переход к гибкому автоматизированному производству как основа изменений в управлении

Фирмы постоянно находятся в поиске новых методов управления и организации производства. Все время управляющие экспериментируют, меняют соотношение между централизацией и децентрализацией. В основе этих перемен в 70—90-е годы лежит переход массового поточного производства к гибкому автоматизированному.

Массовое поточное производство безраздельно господствовало в первой половине XX в. Технологической основой его были конвейер, применение узкоспециализированного оборудования. Массовому производству свойственны специфические принципы организации труда, разработанные Ф. Тейлором и Г. Фордом:

- менеджмент кодифицирует уровни квалификации и искусства работников;
- все виды умственной деятельности устраняются с рабочего места и концентрируются в управленческом офисе. Персонал фирмы разделяется на «головы» и «руки»;
- разделение труда сопровождается отделением основной функции от дополнительных. Установка машин, их подготовка к работе, ремонт выполняются особой категорией работников, отличных от операторов;
- менеджмент строго определяет задачи всех без исключения работников.

Акцент был сделан на непрерывном действии производственных линий, задававших темп работы для участников производственного процесса. Конвейерная система завершила превращение работника в придаток машины. Узкая специализация машин и работников сделала систему жесткой, негибкой.

Индивидуализация спроса вынуждает фирмы переходить к мелкосерийному производству с низкими издержками, но при сохранении высокого качества. Проблема решается путем внедрения системы *гибкого автоматизированного производства*, основанного на микропроцессорной технике. Фирмы получают возможность сокращать время на переналадку оборудования, соединять промежуточную и конечную сборку.

Тейлористско-фордистская система, в которой рабочий играл роль придатка машины, совершенно бесправного и не заинтересованного в совершенствовании производства, пришла в противоречие с новой моделью производства. Контроль над рабочим местом был возвращен работнику, включая его право остановить конвейер в случае обнаружения дефектов. Длинные конвейерные линии с их жесткой регламентацией трудового процесса в ряде случаев заменяются короткими линиями или самоходными платформами, где темп работы задается самими рабочими.

Происходят серьезные изменения в разделении труда. Рабочие не только управляют машинами, но и занимаются их установкой, подготовкой к эксплуатации, ремонтом. Гибкое автоматизированное производство делает необходимыми многостаночное обслуживание, совмещение профессий, гибкий график занятости.

В конвейерной системе для предотвращения нарушений непрерывного движения производственных линий создавались большие товарно-материальные запасы. Гибкое автоматизированное производство не нуждается в этом, детали и полуфабрикаты поставляются в точном соответствии с потребностями производства.

Однако минимизация товароматериальных запасов предъявила жесткие требования к качеству продукции. Фирмы исходили из того, что значительно дешевле устранить брак на рабочем месте, чем выбраковать готовый продукт. Последнее связано с затратой больших материальных и денежных средств, а также времени. Фирмы стали активно вовлекать рабочих и слу-

жащих в процесс контроля над качеством продукции. Широкое распространение, особенно в Японии, получили так называемые кружки качества. Фирмы активизировали участие работников в сфере рационализации и изобретательства. Работники-рационализаторы поощряются материально и морально.

Рабочих приглашают участвовать в выработке правил функционирования фирмы. Западные экономисты полагают, что эра автократии уходит в прошлое. Более 75% крупнейших индустриальных корпораций США используют новые методы управления — выработка решений по схеме снизу вверх, предполагающая вовлечение рабочих и служащих в процесс принятия решений. Это наиболее заметное изменение в организации управления производством с начала текущего столетия.

Менеджмент стремится развивать контакты со служащими. Хорошие управляющие — это те, кто ставит своей целью стимулирование деятельности служащих на благо фирмы через максимальное вовлечение их в управление. Например, в английской компании «Империэл кемикл индастриз» управляющие сидят в кабинетах с постоянно открытыми дверями, демонстрируя доступность для персонала. В американской компании «Эвис» еженедельно проводятся обсуждения производственных дел, в которых могут участвовать все желающие.

В старые добрые времена, как заявил один из управляющих «Форд мотор», чем жестче действовал управляющий, тем выше он ценился. Теперь акцент делается на сотрудничество. Консультации со служащими, вовлечение их в процесс принятия решений требуют значительных затрат времени и средств. Многие фирмы идут на это, рассчитывая на повышение эффективности своей деятельности.

Однако авторитаризм не исчез. 62% японских управляющих предсказывают, что роль системы, опирающейся на принятие решений по схеме сверху вниз, будет возрастать. Распространенность групповых решений в Японии всегда переоценивалась западными экономистами. Японцы неизменно подчеркивали, что групповое принятие решений не может быть отделено от сильного руководства.

Компании с автократическими лидерами — американская «Юнайтед текнолоджиз», английская «Дженерал электрик», японская «Киоцера» — продолжают процветать. Автократиче-

ский стиль руководства не обязательно ведет к неудаче; к тому же он не является единственным и преобладающим.

Существенные изменения происходят и в организационных структурах фирм.

§ 3. Организационные структуры управления фирмой

В рамках фирмы управление может быть организовано на функциональной основе — производство, маркетинг, финансы. *Функциональная структура управления* типична для западноевропейских фирм. Каждое предприятие фирмы контролируется функциональными отделами (рис. 8.1).

Некоторые фирмы используют *региональный принцип управления* (рис. 8.2). Такая структура широко используется, например, нефтяными фирмами. Как показывает рис. 8.2, управление осуществляется через региональные офисы, каждый из которых имеет соответствующие функциональные отделы.

Широко диверсифицированные фирмы, например американская «Дженерал электрик», применяют *производственную структуру управления* (рис. 8.3), при которой соответствующие отделы занимаются производством и сбытом продукции.

Каждая из перечисленных структур управления имеет свои преимущества и недостатки. *Функциональная структура* позволяет контролировать реализацию определенных функций — производство, маркетинг, финансы — относительно небольшим числом менеджеров. Но функциональная структура за-

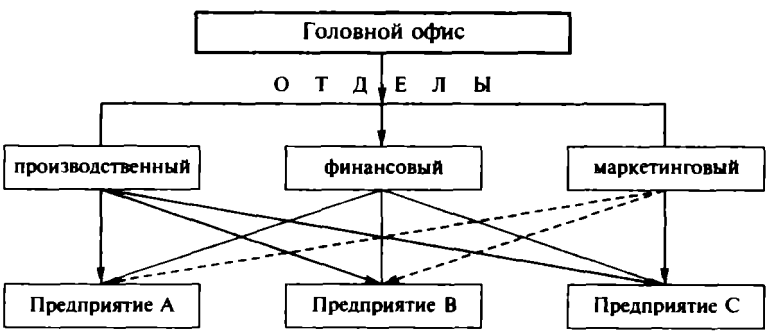


Рис. 8.1. Функциональная структура управления фирмой

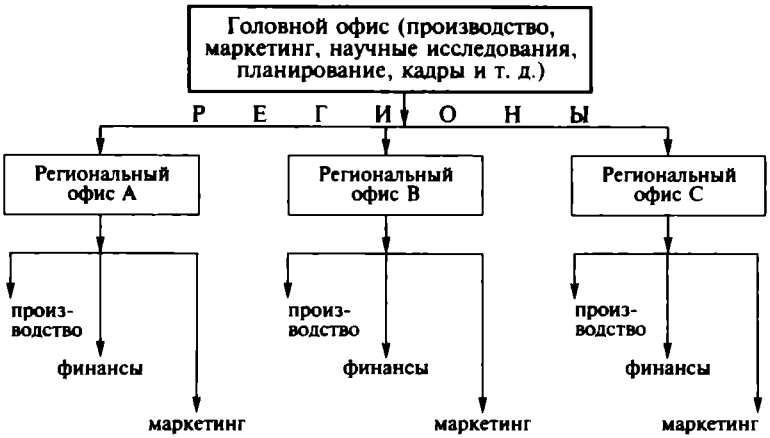


Рис. 8.2. Региональная структура управления фирмой

Рис. 8.3. Производственная структура управления фирмой

трудняет пространственную координацию деятельности и создает трудности во внедрении новых продуктов и передаче технологического опыта от головной компании к дочерним. *Производственная структура* облегчает внедрение новых технологий и новых продуктов в дочерних компаниях, но она увеличивает издержки управления, вызывая разрастание функциональных служб и необходимость координации в той или иной форме деятельности в территориальном разрезе. *Региональная структура* дает хорошую территориальную координацию, но за счет ослабления производственной координации и увеличения расходов на функциональные службы.

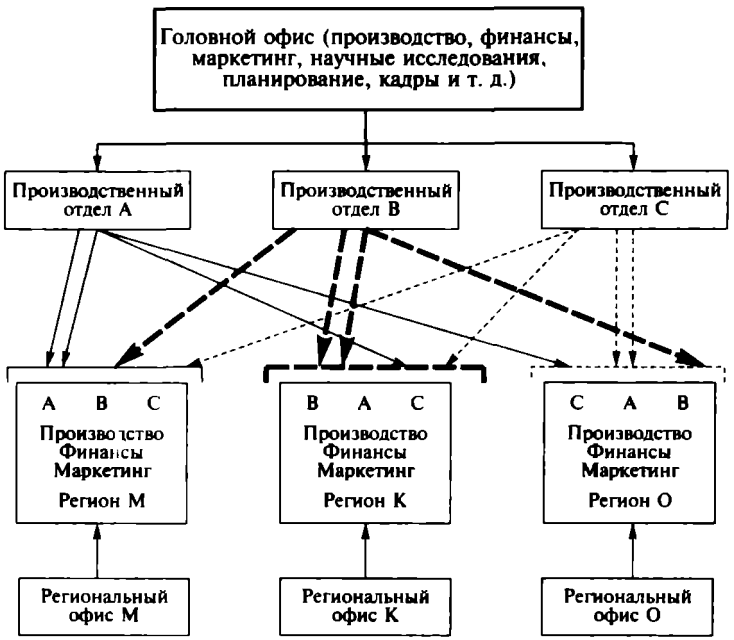


Рис. 8.4. Матричная структура управления фирмой

Стремясь преодолеть недостатки вышеуказанных структур, многие фирмы применяют так называемую *матричную структуру управления*, которая сочетает элементы региональной, производственной и функциональной структур (рис. 8.4). При такой структуре обязанности управляющих частично совпадают и перекрываются. Например, один и тот же управляющий руководит производством конкретной группы товаров и вместе с тем контролирует производство всех групп товаров в определенном регионе (помимо регионального управляющего).

Выбор той или иной управленческой структуры определяется многими факторами. Учитывается величина внутрифирменных трансакционных (трансакция — сделка) издержек, связанных с управлением на основе того или иного организационного принципа. Эффективность управленческих структур может быть измерена также с помощью таких показателей, как величина прибыли, издержек, соотношение прибыли и капиталовложений.

Эффективность в значительной мере зависит от соответствия структуры управления производственной структуре фирмы и ее положению на рынке. Фирмы, использующие разнообразную и сложную технологию, предпочитают производственную структуру управления. Фирмы, применяющие одинаковую технологию на своих предприятиях, могут основывать управление на функциональном принципе. Географически диверсифицированные фирмы используют региональную структуру управления. При этом, решив одни задачи, фирмы могут изменять характер управленческой структуры для преодоления слабостей в других сферах. Например, фирма, использовавшая функциональный принцип, переходит к региональной структуре управления, чтобы устранить недостатки в пространственной координации деятельности дочерних предприятий.

Преодоление негативных черт иерархической модели, дебюрократизация управления достигаются двумя путями:

- децентрализацией управления, использованием методов, основанных на экономических, хозрасчетных принципах;
- созданием управленческих структур на базе потоков информации.

Фирмы не отказываются от количественного контроля и планирования, от других жестких элементов управления. Речь идет о смене приоритетов, о все большем использовании «мягких», ориентированных на человека методов.

Тенденция к децентрализации управления выражается в предоставлении самостоятельности, повышении ответственности подразделений и работников, ужесточении требований к качеству и гибкости производства. Подразделения фирмы превращаются в центры прибыли. Они должны приносить доход и использовать собственные источники финансирования. Оценка деятельности подразделений опирается на простые показатели — прибыль, соотношение нормативных и действительных затрат по отдельным элементам себестоимости, экономия сырья, материалов и заработной платы.

В условиях НТР все большее распространение получают *управленческие структуры на базе потоков информации*. В традиционных управленческих структурах, базирующихся на иерархической власти, потоки информации, необходимые для принятия решений, структурированы подобно дереву. Чтобы от листа одной ветки попасть к листу другой, необходимо напра-

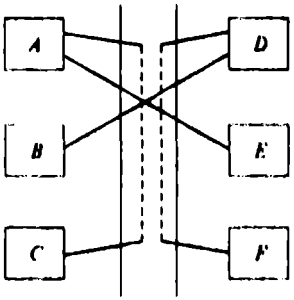


Рис. 8.5. Потоки информации в традиционной структуре управления

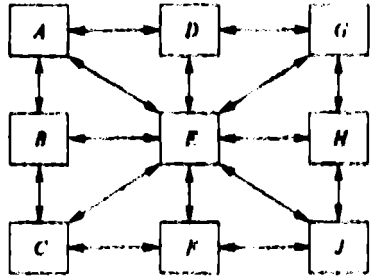


Рис. 8.6. Потоки информации в структуре управления на базе использования персональных компьютеров

виться к стволу и через него осуществлять такое передвижение (рис. 8.5).

Как видно из рис. 8.5, чтобы из точки *A* добраться до точки *C*, из *B* в *D*, из *F* в *D*, из *E* в *A* и т. д., необходимо двигаться по стволу, олицетворяющему органы на более высокой ступени иерархии, и через него достигнуть желаемого пункта. Однако данная система пришла в противоречие с потребностями развития гибкого автоматизированного производства и необходимостью привлечения всего персонала к решению производственных задач.

Компьютерные управленческие информационные системы нацелены на создание свободно текущих потоков информации в разнообразных формах.

Гиперсистемы информации с использованием множества персональных компьютеров уподобляются сети. Они позволяют информации двигаться свободно от одного пункта к другому. Новые системы пронизывают фирмы, проникают через границы отделов, связывают не только отделы, но и всю иерархию снизу доверху (рис. 8.6).

Сеть (множество персональных компьютеров) позволяет информации свободно двигаться от одного пункта к другому в любом направлении (внутри и между отделами, между высшими и низшими ступенями иерархии).

Служащий, находящийся на самой низшей ступени иерархической лестницы, может связаться прямо с высшими менеджерами, работающими по той же проблеме. А служащие выс-

ших иерархических ступеней нажатием кнопки могут связаться с работниками низших ступеней, обсуждать совместное предложение, изучать чертежи или анализировать материалы, не прибегая к посредничеству управляющих среднего звена. Такую систему управления в будущем будут использовать все фирмы.

Управление, основанное на потоках информации, ломает бюрократическую иерархию, позволяет ликвидировать среднее звено управления, привлечь всех работников фирмы к процессу принятия решений.

§ 4. Гибкое предприятие — организация XXI века

Известные американские экономисты *Дж. Уомек* и *Д. Джоунс* разработали *концепцию гибкого предприятия*.

Гибкое предприятие представлено группой индивидов, функций и юридически самостоятельных, но оперативно синхронизированных компаний, деятельность которых координируется. По мнению авторов данной концепции, гибкое предприятие уподобляется стоимостному потоку, в котором сливаются производство, реализация и обслуживание семейства продуктов. Функция группы состоит в анализе эффективности стоимостного потока, охватывающего все ступени производства и обращения (НИОКР, производство, продажи, обслуживание).

Гибкое предприятие возникает на базе главного процесса — создания нового продукта. Высший управляющий — тот, который возглавляет этот процесс, а не руководители того или иного подразделения фирмы. Гибкое предприятие строится на базе процесса, который горизонтально распространяется на все подразделения. Далее, вместо того, чтобы сосредоточиться на достижении финансовых целей, горизонтальная организация ставит своей целью удовлетворение потребностей потребителей.

Гибкое предприятие функционирует на основе организации бригад, команд, интеграции поставщиков и потребителей.

Концепция гибкого предприятия стремится к преодолению недостатков традиционной корпорации, примирению интересов индивидов, функциональных специалистов и компании в целом.

Поскольку превращение любого процесса в гибкий создает большое число излишних рабочих, проблема сохранения рабо-

чих мест является главным препятствием на пути активного внедрения этой концепции в практику.

Интересы функциональных специалистов могут быть нарушены, так как придание организации гибкости требует существенного развития перекрестно-функциональной кооперации. Функциональное разделение труда — это еще одно препятствие на пути возникновения гибкого предприятия.

Одни управляющие и теоретики бизнеса предлагают закрепить функциональных специалистов в составе многофункциональных команд как средство решения противоречия между функцией и процессом. Другие считают, что выход состоит в ослаблении функционального разделения труда.

Интерес компании в целом заключается в контроле над стоимостным потоком. В тяжелые времена компания стремится реинтегрировать возможно больше видов деятельности и операций. Каждая компания, участвующая в стоимостном потоке, стремится присвоить как можно больше прибыли за счет остальных участников.

Немецкие фирмы традиционно обращали особое внимание на функциональное разделение труда. Продвижение работника в фирме было связано с его восхождением по ступеням функциональной лестницы. Немецкие фирмы стремились защищать свои позиции в производственной цепи путем накопления технологических знаний. Результатом было высокое качество технологии и способность успешно конкурировать на мировом рынке.

В американской промышленности глубокие корни имеет традиция индивидуализма. В начале века в США функциональное разделение труда было развито явно недостаточно. В большей мере проявлялось желание поставщиков деталей и полуфабрикатов сотрудничать со сборочными заводами. Эти особенности сыграли важную роль в развитии массового поточного производства. Но крайний индивидуализм создавал определенные трудности.

В послевоенный период управляющие американскими компаниями придавали большое значение привлечению профессионалов в области финансов независимо от видов производства. В производственной цепи американские фирмы делали упор скорее на защиту своих позиций, чем на кооперацию с другими участниками. Результатом стало функциональное разделение труда, как в немецкой промышленности. Но при этом акцент

делался на самосохранении, а не на приобретении технологических знаний. В то же время принцип «каждая компания за себя» ослабил способность американских фирм координировать деятельность, охватывающую весь стоимостной поток. Таким образом, характерной чертой американской модели является главенство принципа индивидуализма. Функциональное разделение труда подчинено целям самосохранения фирмы в стоимостном потоке.

Японские бизнесмены подчеркивают значимость интересов компании, группы. В соответствии с давними традициями японские компании исходили из приоритета нужд всего стоимостного потока. Такой подход имел свои недостатки. Например, в большинстве японских компаний, несмотря на преобладание в управлении инженеров, была ослаблена способность к накоплению технологических знаний. Большинство инженеров последовательно переходило от выполнения одной функции к другой. В результате формирование новых знаний было затруднено.

На первый взгляд кажется, что три модели ориентации бизнеса взаимно исключают друг друга. Однако существует четвертая модель, при которой гибкое предприятие призвано удовлетворять интересы индивида, функционального разделения труда и компании. И здесь основная проблема для управляющих заключается в том, чтобы сочетать удовлетворение интересов всех видов таким образом, чтобы повысить эффективность гибкого производства.

Как разрешается противоречие между индивидуумами и предприятием? В послевоенный период существовала тенденция к реализации принципа пожизненной занятости. Но в 90-е годы от этого принципа стали отходить. Программы увольнения ранее обычно были результатом рецессии или страха перед рецессией. В 90-е годы фирмы сокращают рабочие места по стратегическим соображениям. Многие фирмы, увольняющие работников, говорят, что их действия связаны с организационной реструктуризацией (66% фирм, сокративших рабочие места) или «перестройкой делового процесса» (51%). Вместо пожизненной занятости предлагается возможность переподготовки и содействие в устройстве на новые рабочие места. Далее предлагаются гибкие схемы работы, которые позволяют работникам изменять время начала и конца рабочего дня. В 1991 г. гибкие схемы в США охватывали 15,1 млн рабочих и служащих

из 80 452 тыс. человек. На ослабление противоречий между индивидуумом и предприятием ориентирована практика так называемых рабочих мест высокой производительности, где сами рабочие определяют порядок своей работы, 30% рабочих мест в США относятся к этой категории.

Противоречие между функциональным разделением труда и интересами фирмы (отсутствие должной связи между работниками, занимающимися НИОКР, производством, сбытом и обслуживанием) — это противоречие между обособленностью функций специалистов (их специализация на выполнении функций повышает эффективность их деятельности) и необходимостью универсализации их знаний о всей производственной цепочке. Противоречие разрешается через перекрестно-функциональное разделение труда, создание многофункциональных команд.

Примером перекрестно-функционального разделения труда может служить практика японской компании «Хонда». Молодой инженер в этой компании работает в команде, занимающейся НИОКР, где выполняет рутинную инженерную работу (до трех лет). Затем он возвращается к своей технической специальности в производственном отделе, где ему поручаются более сложные инженерные работы, включая исследования по новой технологии. Затем он снова идет в отдел НИОКР и после этого вновь возвращается в производственный отдел, чтобы заниматься выпуском нового продукта.

Создание многофункциональной команды показало свою эффективность в компании «Форд мотор». Здесь разработка новой модели автомобиля происходит в ходе совместной работы функциональных специалистов, которые одновременно и согласованно занимаются НИОКР, технологией, подготовкой к массовому производству, маркетингом и обслуживанием. Традиционный подход предполагал последовательную разработку новой модели автомобиля — переход от одной стадии к другой. В результате дизайнеры не учитывали проблемы, возникавшие перед инженерами, а работники отдела сбыта получали модель, которая не учитывала интересы потребителя.

В гибком предприятии функциональное разделение труда играет двоякую роль: служит средством накопления знаний (суммирование знаний, поиск нового знания и обучение всех работников); призвано разрабатывать правила хозяйствования, например, принципы маркетинга, выявление компаний, способных стать постоянными партнерами в стоимостном потоке.

Особое внимание уделяется выработке правил совместной работы всех участников. Кооперация должна решать как общие, так и индивидуальные проблемы компаний-участниц. Она должна исключить эксплуатацию одной компании другой.

Среди компаний, участвующих в производственных цепочках, преобладают отношения холодной войны. Необходимо, чтобы каждый стоимостной поток имел своего лидера, который бы руководил действиями участников и осуществлял совместный анализ функционирования гибкого предприятия. Должны быть разработаны четкие обязательства по соблюдению предельных издержек, а следовательно, уровня цен, с которым потребитель будет согласен. Затем надо разработать меры, направленные на достижение установленного уровня издержек, так чтобы гибкое предприятие было прибыльным. В любом случае компании, участвующие в стоимостном потоке, должны обсуждать общие проблемы, критерии качества функционирования, процедуры проверки и нормы вознаграждения.

Так, японская компания «Ниссан» приложила большие усилия для создания системы принципов, управляющих отношениями с поставщиками. Они включают обязанность поставщиков постоянно совершенствовать поставляемую продукцию, четкое определение роли каждого поставщика в рамках производственной цепочки, совместное рассмотрение путей совершенствования стоимостного потока, которое бы снизило издержки производства.

Следующим необходимым моментом является взаимная проверка качества функционирования субъектов стоимостного потока. Деятельность каждой компании-участницы должна быть «прозрачной», с тем чтобы результаты сотрудничества можно было проверить.

Участники гибкого предприятия сохраняют свободу выхода из стоимостного потока, если результаты сотрудничества оказываются неблагоприятными.

Для современной модели управления характерна ориентация на потребителя. Она предполагает развитие стратегического планирования маркетинга. В последнее десятилетие наблюдается интеграция принципов стратегического планирования и маркетинга. В результате возникают теория и практика так называемого стратегического маркетинга, главной задачей которого является поиск рыночных ниш.

§ 5. Планирование и выработка стратегии фирмы

Планирование — основной элемент управления фирмой. При этом необходимо учитывать не только текущее, но и перспективное состояние рынка. Инвестиционная деятельность, НИОКР, управление финансовыми ресурсами должны осуществляться не только под влиянием сиюминутных соображений, а в соответствии с перспективными тенденциями развития рынка, технологий, условий конкуренции и государственного регулирования.

Планы деятельности фирмы разрабатываются всеми ее подразделениями по принципу снизу вверх. Подразделение, ответственное за выполнение плана, должно быть убеждено в его жизненности. Поэтому оно наделяется ответственностью за его создание.

Планирование осуществляется непрерывно. В американской фирме ИБМ разработка оперативного плана на два года начинается с мая и завершается в ноябре текущего года. В следующем году вновь разрабатывается план на два года. Помимо основного составляется также дополнительный план на случай возникновения непредвиденной ситуации. План обсуждается на разных уровнях иерархии, с тем чтобы выявить различия во мнениях, которые должны стать предметом рассмотрения высшим руководством.

Основной план ИБМ, разработанный в 1974 г., с вероятностью 60% предполагал продолжение умеренного спада производства в 1975 г. Дополнительный план с вероятностью в 40% предсказал развитие серьезного спада. Расхождение в плановых прогнозах показало управляющим, что существует высокая степень риска. В конце 1974 г. стало ясно, что спад производства будет серьезный, и работа фирмы строилась на базе дополнительного плана.

Существует и другая процедура, которая призвана уменьшить издержки ошибочного прогноза. Это раннее признание ошибки и пересмотр плана. Упрямая приверженность плану может привести к большим потерям.

Стратегия фирмы. План предполагает формулирование стратегии. Оно основывается на анализе сегментов рынка, соотношения величины издержек и объема производства и управлении хозяйственным портфелем (руководство фирмы дифферен-

цирует роль ее подразделений в достижении поставленных целей).

В значительной мере успех дела зависит от того, насколько удачно определены *сегменты рынка*. Успех «Дженерал моторс» в борьбе против «Форд мотор» в 20-е годы был обусловлен тем, что первая исходила из наличия нескольких сегментов на рынке легковых автомобилей (в зависимости от характера использования и финансовых возможностей покупателей), что привело к дифференциации производства. «Форд» же игнорировал сегментацию рынка.

Для выработки стратегии фирмы важно правильно определить *отношение величины издержек* и *объема производства*. Снижение фирмой издержек производства и соответственно цен фактически зависит от объема производства, а значит, и доли рынка, которую она обслуживает. Например, японская фирма «Сони» в конце 50-х годов создала видеомагнитофон стоимостью 50 000 долл. для состоятельных людей, рассчитывая на то, что в будущем появится достаточно емкий рынок, на который можно поставлять видеомагнитофоны стоимостью 500 долл. Чем больше объем производства, тем больше возможностей для снижения издержек.

Планирование хозяйственного портфеля. По крайней мере 200 компаний из списка 500 крупнейших, публикуемого в журнале «Форчун» (США), используют концепцию планирования хозяйственного портфеля. Многоотраслевые фирмы имеют виды деятельности с высокой и низкой нормой роста. Если рост требует денег для финансирования инвестиций и агрессивного ценообразования (т. е. понижение цен с целью вытеснения конкурента), ресурсы из отраслей с низкой нормой роста будут перемещаться в быстро растущие. Такая стратегия должна создать сбалансированный и надежный хозяйственный портфель.

Традиционный подход допускает, что все виды предпринимательства ориентированы на максимизацию дохода от инвестиций. Портфельная концепция предполагает, что каждая хозяйственная единица фирмы (центр прибыли) должна выполнять различную стратегическую миссию.

В рамках портфельной стратегии различают 4 категории подразделений фирмы: 1) «денежные коровы» (высокая доля рынка/низкая норма роста); 2) «звезды» (высокая доля рынка/высокая норма роста); 3) «тотализаторы» (низкая доля рынка/высокая норма роста); 4) «собаки» (низкая доля рынка/низ-

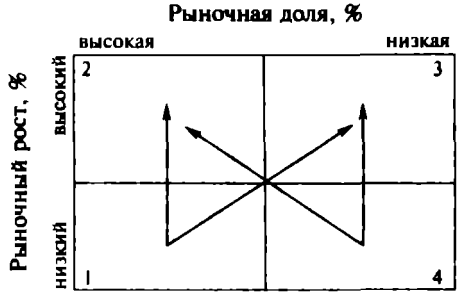


Рис. 8.7. Матрица подразделений в рамках портфельной стратегии фирмы

кая норма роста). Руководством фирмы составляется матрица, в которой определяются позиции подразделений и, следовательно, их стратегическая миссия (рис. 8.7).

На рис. 8.7 стрелки показывают направление денежного потока. Миссия «денежных коров» состоит в том, чтобы генерировать денежный поток, который может быть использован «тотализаторами» (вложение средств с целью расширения рыночной доли, а следовательно, увеличения прибыли). Миссия «звезд» — сохранить свою конкурентоспособность. Миссия «собак» — создать положительный денежный поток, который будет направляться в другие виды предпринимательства и постепенно осуществлять дезинвестирование (прекращение их деятельности).

План предусматривает внедрение в производство новых продуктов, увеличение фирмой доли рынка и снижение издержек производства. Эти показатели являются ключевыми для центров прибыли. Чтобы стимулировать выполнение плана центрами прибыли, фирма предусматривает отчисление им части прибыли в зависимости от текущих финансовых результатов, а также от реализации плановых целей.

Вертикальная интеграция и координация через рынок. Традиционный путь координации производства был представлен компанией Г. Форда. Комплекс «Ривер-Руж» Форда охватывал весь процесс производства от выплавки стали до выпуска готовых автомобилей. Система фордовского интегрированного производства была скопирована «Дженерал моторс», но после кризиса 1920—1922 гг. она ввела новую форму организации — много-

дивизионную структуру. Каждый дивизион (отдел) производил определенную марку автомобиля. Другое новшество заключалось в том, что детали и части закупались как у собственных филиалов, так и у независимых компаний.

Модель «Дженерал моторс» была альтернативой интегрированному производству. Эта модель представляла координацию производства через рынок. В рамках такой модели независимые фирмы должны вести переговоры друг с другом, чтобы получить право участвовать в последовательных стадиях производства и распределения. Решения являются децентрализованными. Но рыночная координация требует много времени, энергии и денег для контроля за соблюдением стандартов, сбора и передачи информации, необходимых при переговорах.

Каждый метод организации производства имеет свои положительные и негативные стороны. Преимуществами производства всего своими силами в рамках фирмы являются контроль над поставками, их надежность. Фирмы же, которые закупают комплектующие изделия у многих внешних поставщиков, имеют преимущество в использовании новой технологии: им не нужно покупать саму новую технологию, переучивать рабочих и делать тысячи изменений в процедурах управления и организации. Фактически фирмы существенно сокращают издержки приспособления к научно-техническому прогрессу. В противоположность этому производство всех компонентов внутри фирмы создает опасную жесткость, лишает ее выбора, так как производитель компонентов может стать «внутренним монополистом», способным назначать более высокие цены для своих «домашних потребителей». С 60-х годов все автомобильные корпорации предпочитают иметь двойной источник компонентов — внутренний и внешний, с постоянным увеличением роли последнего. Так, «Дженерал моторс» и «Форд мотор» увеличили долю внешних источников снабжения до 55%.

В настоящее время отношения между крупными фирмами и поставщиками комплектующих изделий существенно изменились. Раньше поставщики компонентов были низведены до роли сателлитов, играющих зависимую, подчиненную роль по отношению к головной фирме, осуществляющей сборку.

Сегодня поставщики не только продают товары и услуги. Они также снабжают потребителей информацией и, в свою очередь, используют информационную базу данных своих по-

купателей. Они находятся в отношениях партнерства со своими клиентами.

В японских фирмах развита практика перекрестного владения акциями сборочными заводами и поставщиками деталей. Для Японии характерна также территориальная близость между поставщиками и потребителями компонентов. Иначе трудно поддерживать график поставок точно в срок. Стороны активно сотрудничают с целью обеспечения стандартов качества.

§ 6. Маркетинг в системе управления фирмой: цели, инструменты, направления

Производство в рыночной экономике имеет две цели — получение прибыли как непосредственную и удовлетворение потребностей как конечную, подчиненную первой цель. Практика показала, что получить прибыль, не удовлетворяя потребностей, невозможно. Для развитой рыночной экономики значимость и той, и другой целей постепенно выравнивалась. Конкуренция заставила всех производителей заботиться об общественной полезности товаров.

Концепция маркетинга. Почему и с какой целью возникла концепция маркетинга? Проблема состояла в том, чтобы от работы на неизвестный рынок перейти к выявлению структуры и объема платежеспособного спроса. Естественно, такая возможность появляется на достаточно высокой ступени развития. Для этого нужно иметь организации по изучению рынков, финансовые ресурсы, статистику и др. Необходимость же диктуется сложностью и высокой стоимостью современных технологий.

Одной из самых дорогих неудач всех времен в США было создание фирмой «Форд мотор» в 1957 г. автомобиля «Эдзел». Почему модель потерпела неудачу? Во-первых, многим потребителям автомобиль просто не понравился. Во-вторых, фирма рекламировала «Эдзел» как автомобиль нового типа. Однако потребители не усмотрели в нем новизны. В-третьих, спеша выпустить новый автомобиль, фирма ослабила внимание к контролю качества, и многие «эдзелы» оказались с дефектами. Просчет с изучением рынка приводит к миллиардным убыткам.

Ключом к пониманию концепции маркетинга являются некоторые лозунги-правила:

• производите то, что можно продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете производить;

• выявите потребности и удовлетворите их;

• любите клиента, а не товар.

Известный американский экономист и маркетолог *Ф. Котлер* определяет маркетинг как «вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»[1].

Маркетинг возник в 20-е годы XX в. в США, широкое распространение в практике фирм получил после Второй мировой войны в условиях научно-технической революции. К *основным функциям* маркетинга относятся: изучение покупательского спроса (существующего и потенциального) на товары и услуги; ценообразование, организация рекламы и стимулирование сбыта; обоснование ассортимента выпускаемых товаров; управление торгово-коммерческой деятельностью, организация обслуживания покупателей.

Отдел или служба маркетинга — одно из главных управленческих звеньев и современной фирмы, координирующее ее рыночную деятельность и во многом определяющее производственную, техническую и финансовую политику фирмы.

В последние три десятилетия активно идет процесс *демассификации маркетинга*. Массовый маркетинг сохраняется: товар без каких-либо изменений предлагается для потребления всем покупателям сразу (например, кока-кола). Однако все большее значение и распространение получает товарно-дифференцированный маркетинг (сбыт товаров с разными свойствами, в разном оформлении, разного качества, в разной расфасовке для разных категорий покупателей). Развивается дифференциация товаров и для разных возрастных групп. Фирма «Сони», например, внедряется в сознание нового поколения потребителей путем нацеливания части своих товаров на дошкольников («Мой первый „Сони"»).

На базе микропроцессорной техники и гибкого автоматизированного производства возникает новая основа для индивидуализированного маркетинга. Например, при покупке автомо-

[1] *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М., 1990. С. 47.

биля потребитель способен выбрать модель, цвет, внутреннюю отделку салона.

Административно-командная экономика, основным экономическим законом которой декларировали максимальное удовлетворение постоянно растущих материальных и культурных потребностей общества, исключала маркетинг. Парадокс состоял в том, что экономика была ориентирована на выполнение плана, который представлял весьма отдаленное выражение потребностей общества. Для административно-командной системы характерно производство ради производства. В плановой экономике предприятия не заботились об изучении рынка, так как государство гарантировало сбыт и оплачивало продукцию, даже если она была бесполезна. Положение усугублялось тем, что при административно-командной системе экономика хронически дефицитна. В такой ситуации маркетинг не нужен.

По мере перехода к рыночной экономике появляется возможность для развития маркетинговых отношений в России.

Основные направления маркетинга. Маркетинг включает: 1) отыскание соответствующего сегмента рынка; 2) поиск концепции новых продуктов; 3) опережение потребностей потребителей, а не следование за ними.

Очень важно отыскать соответствующий сегмент рынка. Как это происходит? Например, японская фирма «Тоёта» определила, что она будет внедряться на американский рынок в сегмент небольших легковых автомобилей. В этом сегменте в США доминировал «Фольксваген». «Тоёта» опросила владельцев автомобилей немецкой фирмы. Они хотели, чтобы их автомобили лучше обогревались зимой, чтобы больше пространства было на заднем сиденье и более привлекательным был внутренний вид салона. Японцы предложили «Тоёту», которая имела все преимущества «Фольксвагена» и была лишена его недостатков. Они назначили более низкую цену, израсходовали значительно больше на рекламу и дали больше комиссионных дилерам, чем «Фольксваген». Однако надо не только правильно определить сегмент рынка для вторжения, но и знать, как это сделать. Например, путем создания меньшей по размерам модели стандартного продукта (японцы придерживаются буддистской концепции: маленькое прекрасно, американцы в противоположность этому считают: чем больше, тем лучше). Таким образом «Кэнон» и «Шарп» проникли на рынок копировальных машин,

«Сони» и «Панасоник» предложили карманные радиоприемники и телевизоры.

Фирмы проникают на новые рынки, придавая новые свойства продуктам. «Касио» и «Шарп» создали калькуляторы, исполняющие мелодию, калькуляторы с часами.

Важную роль играет снижение издержек производства. «Тошиба» сконструировала рентгеновский сканирующий аппарат, который был на 40% дешевле продукта «Дженерал электрик». При этом некоторые характеристики товара, не имеющие для покупателя принципиального значения, были несколько снижены в целях его удешевления.

Японцы делают упор на качестве и обслуживании.

Поиск концепции новых продуктов состоит: а) в добавлении новых важных функций хорошо известным продуктам (самозаписывающее пианино, пианино с наушниками, чтобы не беспокоить соседей, самопаркующийся автомобиль и т. д.); б) в развитии новых форм продукта, в который вкладывается хорошо известное функциональное содержание (например, «электронный организатор» — карманный календарь фирмы «Шарп»); в) в создании принципиально нового продукта с новым функциональным содержанием (домашние факсимильные машины).

Некоторые компании спрашивают потребителей, что они хотели бы купить? Рыночные лидеры знают, что хотят потребители, прежде чем последние узнают это сами. Кто хотел приобрести микроволновые печи, плееры с компактным диском, пока они не были изобретены и предложены потребителям? «Моторолла» предвидит наступление такого времени, когда телефонные номера будут присваиваться не местам, а людям. Личный коммуникатор позволит беспрепятственно связываться с абонентами. Идет работа по созданию телефона, который будет способен осуществлять перевод для людей, говорящих на разных языках.

Экспедиционный маркетинг. Создание рынка, опережающего желание потребителей, — рискованное предпринимательство. Чтобы уменьшить возможные потери, фирмы используют *экспедиционный маркетинг.* Его цель — определить точное направление создания новых товаров, их конфигурацию, которую оценит потребитель, и дистанцию, которую нужно пройти для достижения результата (технические и другие препятствия, которые должны быть преодолены).

Товар или услуга получит признание на рынке и даст фирме-производителю желаемый результат только в том случае, если они объединяют гармонично правильное функциональное содержание, уровень цен и удачное функционирование в руках потребителей.

Одна из возможностей минимизации риска при создании новых рынков состоит в том, чтобы позволить другим идти первыми по неизведанному пути и учиться на их ошибках. Но если «другие» — крупная фирма и эксперимент окажется удачным, можно потерять потенциальный рынок. Поэтому более подходящим методом является экспедиционный маркетинг. Фирма организует серию проникновений на новый рынок с минимальными издержками и высокими темпами. В результате накапливаются опыт, знания, продукт совершенствуется и вновь запускается на рынок. В 1986—1991 гг. «Тошиба» выпустила на рынок 31 модель компьютеров, из которых 12 были изъяты с рынка. «Тошиба» прекратила производить большее количество моделей, чем ввели на рынок ее конкуренты. Она исследовала почти каждую возможную нишу рынка.

Для быстрого завоевания рынка с низкими издержками используются технологии, лежащие на полках. Ни одна из разработанных технологий в Японии не была отброшена как бесполезная, все они резервируются на будущее.

Еще один путь сокращения дороги к рынку связан с миграцией технологии от одного вида предпринимательства к другому, а также соединение различных технологий в нечто новое, невообразимое. Биомеханика, оптоэлектроника, электрохимия породили ряд новых продуктов в большей мере, чем появление фундаментально новых наук.

Для разработки новых товаров формируются команды-интрапренеры. Они действуют внутри фирмы (поэтому и называются интрапренерами). Им предоставлено право использовать все ресурсы фирмы для создания новых видов предпринимательства или моделей.

Необходимость новых форм работы была осознана прежде всего в отделах проектирования и разработок крупных фирм. Задача заключалась в том, чтобы сократить время для разработки продукта, улучшить качество и сократить издержки. Для решения этих проблем в одной команде объединяются опыт и знания многих специалистов. Групповая работа не является новой. Группы были эффективной формой организации произ-

водства там, где требовалось взаимодействие многочисленных профессий. Это особенно необходимо, если качество является решающим фактором.

Для новых форм групповой работы важно, чтобы задача или процесс были точно определены. Группа должна иметь эффективные средства оценки своей работы в целом и работы ее членов. Идеально функционирование группы в одном помещении, чтобы облегчить постоянные связи внутри нее. В некоторых случаях, когда люди не работают вместе, это делается через электронную почту, использование компьютеров.

Первое крупномасштабное применение групповой работы в области конструирования имело место в компании «Форд мотор» при создании автомобиля «Таурус». На заводе в Атланте в начале 80-х годов была организована программная команда. Работники отделов планирования, дизайна, пусконаладочных работ и производства были соединены вместе. В результате они создали то, что стало самым популярным автомобилем в США.

Полный цикл конструирования от разработки концепции нового автомобиля до запуска производственной линии занял 5 лет. Это составило почти половину времени, требующегося при традиционном последовательном подходе для конструирования автомобиля. Обычно создание автомобиля по принципу эстафеты начиналось с разработки концепции, затем конструирование и дизайн, создание прототипа, контроль за качеством, массовое производство и продажа. Взаимодействие между инженерами на различных стадиях проекта было слабым. Это суть иерархического подхода к созданию автомобиля. Новый групповой подход путем одновременного осуществления различных стадий цикла обеспечивает достижение цели более быстро и экономично.

В каждом явлении есть не только позитивные, но и отрицательные черты. Система маркетинга может быть использована для агрессивного навязывания товаров потребителю, без которых он мог бы обойтись. Особенно нетерпимо, когда речь идет о продаже некачественных или небезопасных в обращении товаров. Нередки случаи, когда потребители намеренно вводятся в заблуждение по поводу свойств товара. Маркетинг успешно функционирует, когда существует противодействие его отрицательным тенденциям. Такое противодействие может оказывать организованное движение граждан и государственных органов за расширение прав и усиление влияния покупателей на про-

давцов и производителей товаров. Оно получило название «консьюмеризм». В числе традиционных для покупателя прав — не покупать предлагаемый для продажи товар, рассчитывать на безопасное его использование, на то, что он будет функционировать в точном соответствии с тем, что объявлено продавцом. Потребитель должен иметь гарантию надлежащего качества купленного товара, а для этого располагать полной информацией о его важнейших свойствах, возможностью оказывать влияние на качество товаров и методы продажи.

Для успешной реализации этих прав и требуются организации потребителей. Они создаются как на общественных началах, так и под эгидой государственных органов. Например, Конгресс США учредил Управление по контролю за качеством пищевых продуктов, медикаментов и косметических средств, Комиссию по проблемам безопасности товаров широкого потребления, Управление по делам потребителей и другие организации подобной направленности.

Потребители объединяются в союзы и в России, но пока можно говорить лишь о первых шагах этого движения, которые к тому же осложняются дефицитом отечественных потребительских товаров.

§ 7. Сравнительная характеристика американской, европейской и японской моделей управления

В конце XX в. наблюдается существенное сближение американской, европейской и японской моделей управления. Микропроцессорная революция, глобализация фирм и конкуренция ведут к их нивелировке. Тем не менее определенные различия моделей управления сохраняются.

Традиционно считалось, что американские управляющие ориентируются на применение трудосберегающих методов производства из-за ограниченности и дороговизны людских ресурсов. Для Западной Европы было характерно использование материалосберегающих методов производства вследствие ограниченности источников сырья и энергоносителей. Для японских управляющих типична ориентация на экспорт. Из-за отсутствия сырьевой базы страна должна была вывозить товары, чтобы получить необходимое сырье и энергоносители. Сейчас разница в ориентации управления стала менее заметной. Дороговиз-

на труда в Западной Европе и Японии приблизилась к американскому уровню, а в ряде случаев превзошла его. Во всех регионах преобладающие позиции в экономике занимает сфера услуг, которая не требует большого количества материалов.

Разница между американской, с одной стороны, и европейской и японской моделью управления, с другой, — большее развитие личностных отношений в Западной Европе и особенно в Японии между агентами производства по сравнению с США. Это относится к доверительным отношениям между теми, кто предлагает капитал, и теми, кто управляет им. В Германии и Италии банковские управляющие дружат с хозяевами или семьями — основателями фирм.

В США кредиторы и акционеры анонимны. Их поведение зависит от движения курсов акций на фондовых биржах и анализа опубликованных отчетов. Считается, что безличная система, базирующаяся на рыночных отношениях, дешевле, чем система, базирующаяся на личных связях между заемщиками и кредиторами: личностные отношения мешают деловой оценке инвестиций, ведут к завышенной плате за капитал.

Основные регионы мира отличаются друг от друга и по характеру квалификации управляющих. Фирмы США, как правило, возглавляют финансисты или юристы. Американский экономист *И. Кроссак* писал, что управляющие этой страны заинтересованы в основном в купле-продаже компаний. Они управляют промышленной фирмой так, как если бы она была финансовым институтом. В Японии, как правило, управляющие являются инженерами. В центре их внимания производство, а не финансовые «проделки». Тем более что в Японии поглощения и слияния встречаются с огромными трудностями. Они считаются «аморальными и безответственными».

Расширение сферы деятельности японских фирм происходит главным образом посредством «внутренней диверсификации» производства, осуществляемой за счет нераспределенных прибылей. Особенность японских фирм состоит также в том, что в них существуют так называемые постоянные акционеры. В качестве постоянных акционеров выступают юридические лица (промышленные, торговые фирмы, банки). Они покупают акции для того, чтобы обеспечить постоянство и стабильность связей с теми или иными фирмами, и довольствуются умеренным стабильным дивидендом на акции. Поэтому считается, что японские управляющие могут позволить себе достижение дол-

говременных целей, так как постоянные акционеры не заставляют их сиюминутно повышать уровень дивидендов и курс акций. Между тем американские управляющие вынуждены прежде всего заниматься краткосрочными целями, а их способность добиваться долгосрочных целей ослаблена.

Американская и европейская модели исходят из признания индивидуализма как движущей силы развития. Японская модель управления базируется на коллективизме. Самое страшное для японца — оказаться вне коллектива, утратить связи с ним. Работник должен подчиняться установкам коллектива, «не высовываться». Недостаток коллективизма по-японски заключается в том, что он подавляет инициативу и свободу личности.

Определенные различия имеются и в подходах американских, европейских и японских управляющих к использованию трудовых ресурсов. При общей тенденции к гуманизации труда, привлечению персонала к управлению фирмой практическая ее реализация имеет специфику. В западноевропейской модели предусматривается введение в состав правления фирмы представителя трудящихся, выполняющего функцию директора по кадрам. В Японии в отличие от США и Западной Европы сохраняются отношения патернализма (предприниматель — отец, работники — дети, фирма — одна семья): распространение контроля предпринимателя не только на деятельность работника в процессе производства, но и за его пределами (на досуг, личные отношения, членов семьи). В США в противоположность традиционному термину — шерхолдер (акционер) появился новый — стейкхолдер (вносящий вклад в функционирование фирмы). Фирмы декларируют, что они руководствуются интересами всех участников производства (стейкхолдеров) и в первую очередь рабочих и служащих, которые играют не менее важную роль, чем акционеры (шерхолдеры).

Наконец, существуют некоторые различия во взаимоотношениях управляющих и государства. При характеристике таких связей экономисты пишут о феномене «Джепен инкорпорейтед». Они подчеркивают единство государственного аппарата и управляющих. Отношения правительства и бизнеса рассматриваются как «взаимозависимость на договорной основе», отмечается высокая степень понимания и координации действий правительства, промышленных фирм и банков. Американские управляющие традиционно выражают «неприятие» государства, обвиняя его в бюрократизме, неэффективности. Японский

управляющий не позволит себе критиковать государство — ни свое, ни чужое.

Практика показывает, что взаимообогащение моделей управления различных регионов мира происходит достаточно интенсивно. Однако заимствование и главное внедрение тех или иных элементов управления — сложный процесс. Будучи вырванными из своей естественной среды, они зачастую не работают. Так получилось с японскими кружками качества, которые с большим трудом приживались в иной экономической и социальной обстановке, а во многих случаях терпели неудачу. Обогащение практики управления зарубежным опытом предполагает адаптацию его к отечественным условиям с учетом традиций и психологии людей, специфики экономической обстановки.

§ 8. Эффективно функционирующая фирма: какая она?

В 70—80-е годы считалось, что наиболее успешно на мировом рынке действуют японские фирмы. Но стоило японской экономике замедлить свое развитие во время рецессии 1991—1995 гг., как американские фирмы стали претендовать на эталон эффективности в западном мире. Обобщая мировой опыт, экономисты создали портрет эффективно функционирующей фирмы. Каковы ее характерные черты?

1. Фирма имеет листинг своих акций на одной из зарубежных фондовых бирж. Тем самым она расширяет возможности мобилизации капитала. Фирма ищет необходимый ей капитал не только на национальном рынке, но в глобальном масштабе. Путем заимствования капитала на Нью-Йоркской или Лондонской фондовых биржах крупные фирмы существенно снижают свои издержки. Конкуренция фирм на мировом рынке капитала стала обычным явлением.

2. Фирма осуществляет таргетирование прибыли. Уровень ее прибыли может колебаться под воздействием тех или иных факторов. Что плохого в том, что размер полученной прибыли будет больше запланированного? Отклонения от намеченных величин прибыли означают, что фирма слабо контролирует окружающую среду и можно ожидать как взлетов, так и падения нормы прибыли в будущем. Достижение запланированного уровня прибыли имеет большое значение для взаимоотноше-

ний фирмы с банками. Последние предпочитают иметь дело с фирмами, деятельность которых предсказуема.

3. Фирма должна быть способной эффективно защищать себя. Например, она выкупает свои собственные акции на фондовом рынке (процесс самопожирания). Это действие направлено на предотвращение враждебных поглощений и слияний, предпринимаемых посторонними для захвата контрольного пакета акций и смены управляющих.

4. Фирма постоянно занимается реструктурированием. Она покупает и продает предприятия, осуществляет слияния и поглощения. Шведская фирма «Вольво» продала предприятия по производству лекарств и спичек и посвятила себя исключительно производству автомобилей и строительного оборудования. Освобождаясь от убыточных и низкоприбыльных предприятий, фирма повышает свою эффективность.

5. Для создания материальных стимулов у управляющих фирмы используют опционы. Последние дают возможность управляющим получать в виде вознаграждения пакет акций фирмы, которые могут в подходящий момент реализовать их. Это создает заинтересованность управляющих в повышении курсов акций. Разница между курсом акций при получении опциона и курсом акций в последующий период времени и составит дополнительный доход управляющих. Опционы достаточно хорошо отработаны во Франции. В Германии «Дойче Банк» и «Даймлер-Бенц» получили согласие акционеров на использование опционов.

6. Эффективное функционирование фирмы предполагает оживление активности акционеров. Последние должны контролировать деятельность управляющих. Данная проблема актуальна не только для западных, но и для российских фирм. Приватизация в России привела к исчезновению государственного контроля над предприятиями. В то же время распыление акций среди работников не создает условий для контроля акционеров над деятельностью управляющих.

Контрольные вопросы:

1. Какое содержание вкладывается западными экономистами в понятие «революция управляющих»?

2. Каковы объективные основы смены моделей управления в XX в.?

3. Дайте характеристику управленческих структур на базе потоков информации.

4. Каковы основные элементы разработки стратегии фирм?

5. В чем состоит планирование хозяйственного портфеля фирмой?

6. Каковы основные принципы маркетинга?

7. Что означает понятие «демассификация» маркетинга?

8. Какую роль играет в маркетинге поиск концепции новых продуктов?

9. Что такое экспедиционный маркетинг?

10. В чем специфика американской, европейской и японской моделей управления?

11. Как вы оцените эффективность управления фирмой в России?

Глава 9
РЫНКИ РЕСУРСОВ

§ 1. Особенности рынков ресурсов. Функции рынков ресурсов

Рынки ресурсов являются важным структурным элементом рыночной экономики. От эффективности функционирования рынков ресурсов зависит оптимальность их использования, а значит, устойчивость и равновесие экономики, результативность работы фирм, предприятий.

Как известно, все экономические ресурсы разделяются на материальные ресурсы (земля и капитал) и людские (труд и предпринимательская способность). Соответственно различаются рынки природных ресурсов (земли), капитала и труда. Совокупность этих рынков выполняет в современной рыночной экономике важнейшие функции: во-первых, содействует более эффективному производству товаров и услуг (при изменении цен фирмы стремятся совершенствовать свои методы производства, с тем чтобы применять больше дешевых и меньше дорогих ресурсов); во-вторых, помогает определить, для кого производятся товары и услуги, так как плата за экономические ресурсы является основным доходом большинства людей.

Поскольку ресурсы продаются и покупаются, они, естественно, имеют цену. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике в виде денежного дохода: прибыли (предпринимательский доход), заработной платы (доход от продажи труда), ренты (земельный доход). Следовательно, ценообразование на ресурсы есть образование определенных доходов — прибыли, заработной платы, ренты.

Ценообразование на ресурсы отражает все особенности рынков ресурсов — общие для всех видов и специфические для каждого из них.

Особенности рынков ресурсов обобщенно выражаются прежде всего в том, что вследствие ограниченности ресурсов неизбежно ограничен и сам объем производства (предложения).

В силу ограниченности экономических ресурсов спрос на них весьма устойчив; более того, для рынка ресурсов характерна концентрация спроса, которая делает типичными явления **монопсонии** (единственный покупатель) и **олигопсонии** (небольшое число покупателей). Яркий образец — рынок труда в небольших городах. Здесь вполне реальна такая ситуация, когда единственным покупателем рабочей силы в данной отрасли выступает одна фирма. Если к тому же эта рабочая сила немобильна, т. е. по тем или иным причинам не может переместиться на другой участок рынка (в другую отрасль), фирма имеет все возможности для того, чтобы понижать величину заработной платы. Наем меньшего количества работников обеспечивает этой фирме максимальную прибыль. Другой пример — двусторонняя монополия на рынке капитала (например, на рынке оборудования, изготовляемого по индивидуальным заказам). На этом рынке чаще всего выступают один продавец и один покупатель. В такой ситуации не образуется единая равновесная цена и результат сделки целиком зависит от относительной силы сторон.

Цена на ресурсы складывается, как на всяком рынке, в зависимости от спроса и предложения. Предложение ресурсов отражает прямую связь меду ценой на них и реально имеющимся объемом; в интересах самих владельцев ресурсов поставлять последние по более высокой цене. Так, выплата высокой заработной платы работникам определенных профессий стимулирует рост предложения соответствующих категорий рабочей силы. Спрос же на ресурсы отражает обратную связь между ценой и их объемом. Если цена на ресурсы повышается, предприятия либо покупают их в меньшем количестве, либо заменяют другими, относительно более дешевыми ресурсами.

Особенности рынков ресурсов реализуются через специфические закономерности спроса и предложения.

Особенности спроса на ресурсы. Спрос на ресурсы является *производным* (зависимым) от спроса на продукцию, изготовляемую с применением данных ресурсов. Иначе говоря, ресурсы удовлетворяют потребности не прямо, а через готовую продукцию. Следовательно, изменение спроса на ресурсы также является величиной зависимой — прежде всего от изменения спроса на готовую продукцию.

На движение спроса на ресурсы влияет и *производительность труда*: если она растет, их требуется больше. Каждая

дополнительная единица ресурсов дает приращение продукта — предельный продукт (в денежном выражении — предельный доход). В то же время дополнительные ресурсы вызывают увеличение издержек фирмы — предельных издержек. Но фирмы стремятся уменьшить издержки производства. Поэтому они будут увеличивать ресурсы до тех пор, пока предельный доход от их прироста не сравняется с предельными издержками на них. Если предельный доход больше предельных издержек, спрос на ресурсы растет, в противоположной ситуации — уменьшается.

Наконец, изменение спроса на данные ресурсы зависит от динамики спроса на другие ресурсы, т. е. от изменений цены на *замещающие ресурсы* (например, труд заменяется капиталом) и на *дополнительные* (например, ресурсы на изготовление пленки и программного обеспечения являются дополнительными по отношению к тем, что идут соответственно на изготовление камеры и ЭВМ).

При введении в производство замещающих ресурсов фирмы получают эффект двух видов. Первый — *эффект замещения* — связан с тем, что замена одного ресурса другим изменяет цену и спрос (скажем, замещение труда капиталом ведет к падению спроса на труд и увеличению спроса на капитал). Второй — *эффект объема производства* — выражается в увеличении издержек на капитал, вызывающем падение объема производства и соответственно сокращение спроса на ресурсы (на капитал). Как видим, эффект замещения и эффект объема производства противоположны по направленности. Поэтому на практике спрос на замещающий ресурс зависит от соотношения этих двух эффектов: если эффект замещения больше эффекта объема производства, спрос на замещающий ресурс возрастает, и наоборот. Если в производство вводится дополнительный ресурс, изменение его в цене влияет на изменение спроса на основной ресурс в противоположном направлении.

Таким образом, производный спрос на ресурсы возрастает, если увеличивается спрос на продукт, повышается производительность труда в выпуске готовой продукции, падает или поднимается цена замещающих ресурсов, снижается цена на дополнительные ресурсы.

Понимание особенностей спроса на ресурсы позволяет определить и специфику его эластичности.

Эластичность спроса на ресурсы. Характеристика эластичности спроса на ресурсы раскрывается через его производный характер.

Чувствительность спроса, его реакцию на изменение цены ресурсов определяют три фактора. Первый — эластичность спроса на готовую продукцию: чем она выше, тем более эластичным будет и спрос на ресурсы. Когда повышение цены на товар вызывает значительное падение спроса на него, потребность в ресурсах уменьшается. В случае, когда, напротив, спрос на изготовляемую с помощью данных ресурсов продукцию неэластичен, неэластичен и спрос на ресурсы. Второй фактор — замещаемость ресурсов. Эластичность спроса на них высока, если при повышении цены существует возможность их замены другими ресурсами (например, бензина — дизельным топливом) или внедрения более совершенной технологии (благодаря которой, к примеру, уменьшается потребность в бензине). Третий фактор, определяющий эластичность спроса на ресурсы, — их доля в общих издержках. Эластичность спроса зависит от удельного веса данных ресурсов в общих издержках производства готовой продукции. Если такой удельный вес велик, а цена на ресурсы растет, это приводит к падению спроса на данные ресурсы. Чем больше доля ресурсов в общих издержках производства, тем выше эластичность спроса.

Особенности предложения ресурсов. Хотя ресурсы ограничены, но на какой-то данный момент их общее предложение — величина вполне определенная (например, в таком-то году рабочая сила составила столько-то миллионов человек, посевные площади — столько-то тысяч гектар, добыто столько-то миллионов тонн нефти и т. д.). Следовательно, величина ресурсов не строго фиксирована; больше того, величина ресурсов может изменяться и очень часто реально изменяется под воздействием тех или иных усилий людей. Так, элементы физического капитала можно произвести (оборудование, станки) и построить (здания); изменяя продолжительность рабочего дня и величину заработной платы, можно влиять на предложение труда. Даже отличающееся от других факторов производства фиксированное природой предложение земли тоже может быть увеличено посредством, например, мелиоративных работ. Однако недостаточно продуманные агротехнические мероприятия могут способствовать разрушению плодородия земли и тем самым уменьшать ее пахотные площади.

Раскрыв особенности спроса на ресурсы и их предложения, рассмотрим особенности действия закона спроса и предложения на рынках ресурсов.

Особенности действия закона спроса и предложения на рынках ресурсов. Действие закона спроса и предложения для ресурсов, как и для других товаров, зависит прежде всего от условий рынка. В основе предложения ресурсов лежат предельные издержки, а спроса на ресурсы — предельный денежный продукт. Каков механизм использования ресурсов в различных рыночных структурах?

В условиях совершенной конкуренции фирмы не влияют на цены ресурсов и цены продуктов; это — работа рынка. Спрос на ресурсы зависит от того, насколько эффективно они используются, какой приносят денежный доход, каков их предельный денежный продукт. Фирмы увеличивают использование ресурсов до тех пор, пока получаемый благодаря их применению предельный денежный продукт не сравняется с предельными издержками ресурсов. Если каждая последующая единица ресурсов добавляет к общему доходу фирм больше, чем к их общим издержкам, то стимулируется дальнейшее привлечение дополнительных ресурсов. В этом случае фирмы присваивают дополнительную прибыль. При превышении предельных издержек ресурсов над предельным денежным продуктом фирмы-производители несут убытки и вынуждены сокращать применение ресурсов.

В условиях несовершенной конкуренции увеличение спроса на ресурсы происходит вместе с уменьшением цены на них, а увеличение предложения — при ее возрастании. Фирмы стремятся ограничить спрос на ресурсы и обеспечить превышение предельного денежного продукта над предельными денежными издержками продукта. В результате извлекается добавочная прибыль. Поставляя на рынок меньше продукта, несовершенный конкурент предъявляет и меньший спрос на ресурсы.

Важнейшее следствие закона спросу и предложения на рынке ресурсов — высокий доход на дефицитные ресурсы, которые остро необходимы для производства предметов потребления; и, напротив, падение дохода на ресурсы, имеющиеся в изобилии, или на появляющиеся их заменители.

Действие закона спроса и предложения на рынке ресурсов может нарушаться не только условиями рынка, но и политикой

и практикой государства. На рынок ресурсов воздействуют наряду со стихийно рыночными сознательно целенаправляемые регуляторы. Так, на рынке труда ценообразование на рабочую силу (заработная плата) регулируется профсоюзами и правительством с применением различных методов.

§ 2. Виды рынков ресурсов

Каждый из видов рынков ресурсов (труда, капитала, земли) имеет свои специфические особенности. Важнейшим из всех рынков ресурсов является рынок труда, имеющий дело с человеческим капиталом. Согласно теории «человеческого капитала» ресурс «К» (knowladge, т. е. знание) является главным из всех ресурсов, а инвестиции в него — наиболее эффективны.

Рынок труда. Рынок труда — самый сложный из всех рынков ресурсов, что связано прежде всего с самим объектом рынка. Рабочая сила (труд) как ресурс характеризуется, во-первых, разными физическими данными и разными способностями, в результате чего при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника; во-вторых, неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников разных профессий. Поэтому нет единого рынка труда, он делится по профессиям, отраслям, географическому расположению. В этих условиях переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками. В-третьих, рабочая сила мобильна, т. е. может сменять одно занятие другим, переходить от менее к более производительным видам деятельности, перемещаться по территории. В-четвертых, труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает социальный, психологический, политический аспекты. У работников, в отличие от машин, есть права, которые они так или иначе отстаивают. Следовательно, труд является особым, занимающим исключительное положение ресурсом.

Отсюда и специфичность факторов, влияющих на предложение рабочей силы на рынке труда. Это — демографические факторы (темп прироста населения и его трудоспособной части, половозрастная структура), экономические (продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, уровень безработицы), психологические (желание работать),

социальные (престижные моменты) факторы и факторы, связанные с образованием и подготовкой кадров.

Особенности ресурса рабочей силы оказывают воздействие на формирование спроса на труд: оно всегда происходит на уровне отдельной фирмы. Однако мобильность рабочей силы — возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию — приводит к тому, что предложение труда в отличие от спроса складывается на уровне отрасли, всей промышленности или общества в целом. Из этого следует, что формирование цены труда (заработной платы) путем конкуренции всех работников осуществляется практически на уровне всего народного хозяйства, вследствие чего во всех регионах устанавливается одинаковый уровень заработной платы работников одной профессии.

Еще одна особенность рынка труда, усложняющая его функционирование, — это наличие безработицы. При найме рабочей силы трудовой контракт не отражает «качество» работника. Установленный уровень заработной платы может оказаться более высоким, чем соответствующий фактически выявившимся возможностям работника. Снижение же заработной платы для определения реальных усилий работника является нарушением контракта. В такой ситуации цена труда становится негибкой, вызывая избыточное предложение рабочей силы. В то же время потерявшие работу рабочие не нанимаются сразу же на новые места с низкой заработной платой, а стараются найти работу с прежней заработной платой; это препятствует равновесию на рынке рабочей силы.

Сложностью отличается и *структура рынка труда*.

Рынок труда имеет несколько структур — конкурентную, монопсоническую, профсоюзную — в зависимости от характера формирования спроса и предложения труда, а также цены труда, способности покупателей и продавцов труда воздействовать на соотношение спроса и предложения и уровни заработной платы. На *конкурентном рынке труда* ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи труда. На *монопсоническом рынке* покупатель определяет масштабы спроса и уровень цены, на *профсоюзном* — продавец товара.

Конкурентный рынок труда характеризуется: а) большим количеством фирм, нанимающих рабочую силу; б) множеством рабочих одинаковой квалификации; в) невозможностью для фирм и рабочих контролировать уровень зарплаты.

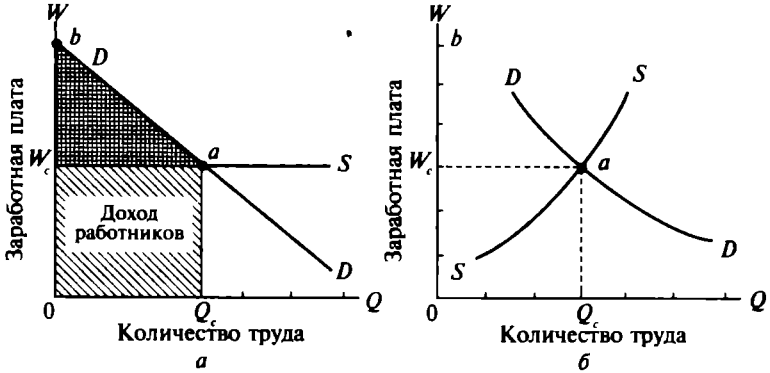


Рис. 9.1. Определение уровня зарплаты на конкурентном рынке: *а* — отдельная фирма; *б* — рынок; *SS* — кривая предложения; *DD* — кривая спроса

Рисунок 9.1, *а* характеризует определение зарплаты одной фирмой, рис. 9.1, *б* — установление уровня зарплаты на рынке труда.

Поскольку зарплата определяется рынком, кривая предложения труда для фирмы проходит строго горизонтально. Она будет нанимать рабочих до тех пор, пока предельный денежный доход не сравняется с предельными издержками труда в точке *a*. Весь доход, полученный от рабочих, нанятых фирмой, составит площадь $0W_caQ_c$. Треугольник W_cab представляет добавочный доход, который может быть использован для выплаты доходов по другим факторам производства (капитал, земля). Откуда возник этот добавочный доход? Каждый последующий рабочий, нанятый фирмой, производит добавочный продукт меньшего размера, чем предыдущий. Соответственно уменьшается и заработная плата всех занятых на фирме рабочих. Рабочие фирмы (рис. 9.1, *а*) создали доход $0baQ_c$, но в виде зарплаты получили только $0W_caQ_c$.

На конкурентном рынке (рис. 9.1, *б*) кривая предложения устремлена вправо и вверх и определяется предельными издержками труда.

Предельные издержки могут быть *альтернативными*, или *издержками упущенных возможностей* (см. гл. 5). Уровень заработной платы определяется наиболее эффективным вариантом ис-

пользования труда. В обществе всегда есть возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию, заняться домашним хозяйством или предпочесть досуг. Парикмахер устраивается оператором бензоколонки. Профессор университета переходит на работу в фирму или государственный аппарат и т. д.

Если, перейдя в другую фирму (отрасль) или переехав в другой регион, работник может получить более высокую зарплату, то конкуренция вынуждает повышать ее на прежнем месте работы.

При прочих равных условиях для работников одной и той же профессии, квалификации во всех регионах должен устанавливаться один и тот же уровень зарплаты.

Альтернативные возможности труда могут быть достаточно узкими. Чтобы сменить место работы, нужно иметь определенные профессию, возраст, здоровье. Возможности выбора работы достаточно широки у представителей так называемых сквозных профессий (бухгалтер, электрик, оператор ЭВМ).

В первом приближении могло показаться, что уровень зарплаты формируется в пределах довольно ограниченных сегментов хозяйства (сегменты пожарных, преподавателей, трубочистов, слесарей и т. д.). Концепция альтернативных издержек утверждает, что процесс формирования цены труда охватывает практически все народное хозяйство через конкуренцию всех работников.

Модель монопсонии. Эта структура рынка труда характеризуется наличием одного покупателя. У последнего возникает возможность воздействовать на величину зарплаты. Для этого необходимо, чтобы фирма была крупным нанимателем рабочей силы в данной отрасли, а также чтобы труд на данной фирме был бы малоподвижным — затруднен переход по каким-то причинам на альтернативные рабочие места, а также отлив рабочих в другие регионы. Такая ситуация возникает в небольших городах, занятость населения в которых зависит от одной фирмы. Когда существует 3—4 фирмы, нанимающие рабочих, возникает олигопсония.

На рынке одного покупателя уровень занятости будет меньше и соответственно заработная плата ниже, чем на конкурентном рынке.

На рис. 9.2 показано, что кривая спроса и предложения на конкурентном рынке пересекалась бы в точке *a*. Предельные издержки труда в этой точке равны предельному денежному продукту. Прибыль сверх обычной отсутствует. Единственный покупатель максимизирует прибыль путем найма меньшего количества рабочих. Это дает возможность сократить затраты на заработную плату. Спрос на рабочую силу сокращается до точки *b*. Соответственно, и заработная плата уменьшается с W_c до W_m. Покупатель получит добавочную прибыль.

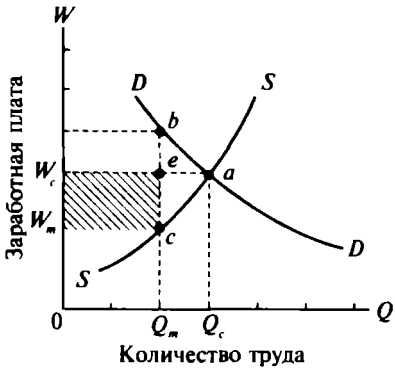


Рис. 9.2. Определение уровня зарплаты на рынке одного покупателя

Профсоюзная модель. На многих рынках рабочие продают свою рабочую силу коллективно через профсоюз. Профсоюзы используют следующие способы повышения заработной платы.

1. Введение ограничений на предложение труда. Иммиграционные барьеры, законодательство об ограничении рабочей недели, длительный период ученичества, запрет на принятие новых членов в профсоюз и на занятие рабочих мест нечленами профсоюза — все эти ограничительные меры использовались в прошлом. Применялись и более тонкие ограничения: лимитировалась тяжесть труда, например число обслуживаемых станков или количество укладываемых кирпичей, ширина малярной кисти; использовались и другие меры замедления работы.

2. Увеличение уровня стандартной заработной платы. Прямые ограничения на предложение труда не нужны профсоюзам, за исключением поддержания высокого уровня стандартной заработной платы. Если предприниматель выплачивает нанятым рабочим стандартную заработную плату, профсоюз не регулирует количество занятых. Предприниматель набирает нужное ему количество рабочих, все остальные искатели рабочих мест автоматически исключаются с рынка труда.

3. Увеличение спроса на труд. Профсоюзы изучают пути снижения цен на производимые товары путем повышения про-

изводительности труда и качества управления. Они помогают рекламировать товар, агитируют за принятие тарифов для защиты местного рынка, стремятся убедить правительство платить более высокие цены по трудовым контрактам.

4. Устранение эксплуатации труда монополистом. Профсоюзы противостоят монополистической власти предпринимателей на рынке труда, например в небольшом городке, где действует всего одна фирма. В этой ситуации единственный продавец — организация профсоюза — может иметь результатом своей деятельности более высокий уровень заработной платы без сокращения занятости.

Отмеченные особенности рынка труда позволяют сделать вывод, что рынок труда является наиболее несовершенным.

Рынок природных ресурсов. Специфичен и рынок природных ресурсов, т. е. практически рынок земли. Вследствие фиксированности площади земельных угодий природой предложение земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, хотя для конкретного пользователя землей дело обстоит иначе: предложение земли обладает определенной эластичностью, поскольку пользователь имеет возможность увеличить имеющуюся у него земельную площадь за счет конкурентов.

Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в собственность (частную). В то же время спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения из-за: а) роста потребности в сельскохозяйственной продукции (за счет ее формируется большая часть национального дохода) и продукции полезных ископаемых; б) роста неземледельческого населения в условиях урбанизации. В результате спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения.

В условиях, когда предложение земли совершенно неэластично (по отношению к ее цене), доход, полученный посредством любого производства, выступает в виде *чистой экономической ренты*. Такая характеристика дохода означает, что данный конкретно рассматриваемый фактор производства не имеет (в силу ограниченности земли) альтернативной стоимости, поэтому любой доход здесь оказывается экономической рентой.

С чистой экономической рентой связано такое понятие, как *цена земли*. Когда земля приобретается в собственность, ее цена, как и все прочие цены, определяется спросом и предложе-

нием. Рыночная цена земли есть капитализированная рента, т. е. она равна суммарной величине всех будущих арендных платежей, которые, как ожидается, способен принести конкретный земельный участок.

Чистая экономическая рента не связана со способами использования земельных угодий. На практике же различные участки земли отличаются по плодородию, местоположению, климатическим условиям. Это означает, что земельные участки приносят не равные доходы, а напротив, они обнаруживают разную степень производительности, что сказывается на величине ренты. Следовательно, если земельные участки ранжируются по степени их производительности, то образуется *дифференциальная рента*, которая представляет доход, полученный за счет использования более производительных ресурсов.

Все сказанное относится к земельным участкам, характеристики которых (плодородие, местоположение, климатические условия) делают их *воспроизводимыми*, т. е. при правильной системе агротехнических мероприятий участок может давать хорошие результаты каждый год.

Но определенные природные ресурсы являются *невоспроизводимыми* (месторождение нефти, железной руды, цветных металлов), т. е. рано или поздно месторождения иссякнут, и темпы добычи природных ресурсов на них будут падать.

Для невоспроизводимых ресурсов существует две возможности их использования: либо немедленное потребление для расширения текущего потребления, либо их консервация для производства будущих благ. Решающим фактором немедленного использования невоспроизводимых ресурсов является повышение оценки сегодняшнего потребления относительно будущего. Консервация невоспроизводимых ресурсов означает более выгодное использование их в будущем в силу истощения запасов этих ресурсов. Отсюда можно сделать вывод, что оптимальное использование невоспроизводимых ресурсов предполагает корректировку и баланс плюсов и минусов их немедленного потребления, т. е. требуется компромисс между настоящим и будущим. Если на конкурентном рынке ожидаемые темпы роста цен на невоспроизводимые ресурсы превышают уровень дохода на капитал, то становится выгодным переместить ресурсы из текущего потребления в будущее. Следовательно, на рынках происходит перераспределение невоспроизводимых природных

ресурсов, а сам рынок природных ресурсов содержит в себе механизм их консервации.

Рынок физического капитала. Особенностями обладает и рынок физического капитала. **Физический капитал** — это производственный фактор длительного пользования (основной капитал), он участвует в производстве на протяжении многих лет. Поэтому для характеристики рынка капитала важно учитывать фактор времени. Чтобы решить, выгодны ли капиталовложения, фирмы сравнивают стоимость единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой единицей вложений. Процедура, позволяющая вычислить сегодняшнее значение любой суммы, которая может быть получена в будущем, называется **дисконтированием**. А текущая стоимость будущих доходов — **дисконтированной стоимостью**. Если дисконтированная стоимость ожидаемых в будущем доходов от капиталовложений больше, чем издержки на капиталовложения, то есть смысл делать инвестиции. Следовательно, дисконтированная стоимость необходима фирмам для принятия решений о капиталовложениях, а значит, и обращении к рынку физического капитала.

Структура рынка физического капитала отличается высокой неоднородностью и крайним разнообразием качества объектов обмена. Одним из существенных сегментов рынка физического капитала является рынок подержанного оборудования. Особенность этого сегмента рынка физического капитала состоит в том, что именно на нем определяется норма износа — важнейшая характеристика функционирования физического капитала.

Другим сегментом является рынок высокоспецифичного оборудования, изготовляемого по индивидуальным заказам. На этом рынке чаще всего представлена двухсторонняя монополия, где исход торга зависит от относительной силы сторон (нет равновесной цены и равновесного количества).

Спрос на товары производственного назначения и их цена определяют размер капиталовложений. Но деньги для капиталовложений черпаются на денежном рынке. Хотя денежный капитал не является ресурсом, но на деньги можно приобрести факторы производства и начать или расширять производство. Поэтому физический капитал тесно связан с денежным капиталом, а рынок физического капитала — с рынком денежного капитала. С помощью денежного рынка осуществляются тесные взаимосвязи между всеми рынками ресурсов.

§ 3. Минимизация издержек и максимизация прибыли при различных комбинациях ресурсов

Минимизация издержек и максимизация прибыли фирмы существенным образом зависят от выбора той или иной комбинации ресурсов. Она может использовать большее количество земли и меньшее труда или, наоборот, большее количество труда и меньшее земли. Какой из этих вариантов эффективнее?

Правило минимизации издержек. Сформулируем *правило наименьших издержек*: чтобы получить самый низкий уровень издержек, фирма будет манипулировать ресурсами до тех пор, пока не выравняет предельные физические продукты (*предельный физический продукт* — это продукт, созданный последней единицей ресурса) на последнюю денежную единицу (доллар, рубль и т. д.), истраченную на тот или иной ресурс.

$$\frac{\text{ПФП}_т}{\text{Ц}_т} = \frac{\text{ПФП}_з}{\text{Ц}_з} = \text{наименьшие издержки}, \qquad (1)$$

где $\text{ПФП}_т$ — предельный физический продукт труда;

$\text{ПФП}_з$ — предельный физический продукт земли;

$\text{Ц}_т$ — цена труда (заработная плата);

$\text{Ц}_з$ — цена земли (рента).

Предположим, что первоначально указанное равенство не достигнуто. Предельный продукт труда на 1 долл. составил 7 ед., а земли — 4 ед.:

$$\frac{\text{ПФП}_т}{\text{Ц}_т} = \frac{7}{1};\ \frac{\text{ПФП}_з}{\text{Ц}_з} = \frac{4}{1};\ \frac{7}{1} \neq \frac{4}{1}.$$

Для фирмы выгоднее уменьшить расходы на аренду земли и увеличить их на труд. Затратив на аренду на 1 долл. меньше, а на наем труда на 1 долл. больше, фирма теряет 4 ед. продукта, которые обеспечивает 1 долл., затраченный на аренду земли, но получит 7 ед. продукции от найма труда на добавочный 1 долл. Объем продукта увеличился на 3 ед. (7—4) при тех же затратах. И так фирма будет замещать один ресурс другим до тех пор, пока не будет достигнуто равенство предельных продуктов на 1 долл. ресурсов. Это равенство означает, что изменение соотношения применяемых ресурсов не снизит издержки, так как каждый доллар расходов на труд и на аренду земли приносит одинаковый предельный продукт.

Из правила наименьших издержек вытекает другое правило — *правило замещения*: если цена одного ресурса возрастает, например труда, а цены остальных ресурсов остаются неизменными, фирме целесообразно произвести продукты путем замещения более дорогого ресурса оставшимся с неизменной ценой. Рост цен на труд ведет к уменьшению пропорции $\frac{\text{ПФП}_\text{т}}{\text{Ц}_\text{т}}$ и вызывает увольнения работников. В то же время в производство вовлекается дополнительное количество земли. Это продолжается до тех пор, пока не восстановится нарушенное равновесие. Уменьшение спроса на труд приведет к падению цены труда. Возможен и другой вариант, когда рост арендной платы вызовет замещение земли трудом, цена которого остается неизменной.

Аналогичным образом процесс замещения может происходить при других комбинациях ресурсов.

Правило максимизации прибыли. Чтобы максимизировать прибыль на конкурентном рынке, фирма должна использовать такую комбинацию ресурсов, при которой их цена равна их предельному денежному продукту (*предельный денежный продукт* равен предельному физическому продукту, умноженному на его цену).

Цена труда = Предельный денежный продукт ($\text{ПДП}_\text{т}$).
Цена земли = Предельный денежный продукт земли ($\text{ПДП}_\text{з}$).

Если комбинация ресурсов состоит из труда и земли, то *максимизация прибыли* достигается при условии

$$\frac{\text{ПДП}_\text{т}}{\text{Ц}_\text{т}} = \frac{\text{ПДП}_\text{з}}{\text{Ц}_\text{з}} = 1. \qquad (2)$$

Такое уравнение возможно только в случае, когда предельные денежные продукты равны ценам ресурсов.

Предположим, что это равенство не соблюдается:

$$\frac{24_\text{т}}{18_\text{т}} = \frac{8_\text{з}}{6_\text{з}} \neq 1.$$

Данное неравенство свидетельствует о том, что ресурсы недоиспользуются. Необходимо изменить комбинацию ресурсов таким образом, чтобы цены сравнялись с предельными денеж-

ными продуктами. Пока предельные денежные продукты превышают цену ресурса, целесообразно привлекать все новые и новые единицы ресурса до тех пор, пока предельный денежный продукт не сравняется с ценой ресурса.

Рассмотрим правило минимизации издержек и максимизации прибыли на цифровом примере (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Минимизация издержек и максимизация прибыли при различных комбинациях труда и земли

Количество ресурса, ед.	Общий продукт ресурса	Предельный продукт ресурса	Цена продукта	Общий денежный продукт	Предельный денежный продукт
1	2	3	4	5	6
		Труд (цена за единицу — 18 долл.)			
0	0		0	0	
		12			24
1	12		2	24	
		9			18
2	21		2	42	
		7			14
3	28		2	56	
		5			10
4	33		2	66	
		Земля (рента — 6 долл. за единицу)			
0	0		2	0	
		7			14
1	7		2	14	
		5			10
2	12		2	24	
		4			8
3	16		2	32	
		3			6
4	19		2	38	

Предположим, что необходимо произвести 40 единиц продукта. Производство такого количества продукта согласно табл. 9.1 возможно при трех комбинациях ресурсов: 2 ед. труда и 4 ед. земли; 4 ед. труда и 1 ед. земли; 3 ед. труда и 2 ед. земли.

Сначала применим правило минимизации издержек (формула (1)). Определим отношение предельного физического продукта труда и земли к ценам ресурсов для различных их со-

четаний (гр. 3 табл. 9.1 и цены ресурсов — труд 18 долл. и земля 6 долл. за единицу).

$$\frac{9}{18}, \frac{5}{18}, \frac{7}{18} \text{ для труда;}$$

$$\frac{3}{6}, \frac{7}{6}, \frac{5}{6} \text{ для земли.}$$

Из всех этих вариантов только для одного существует равенство

$$\frac{\text{Предельный физический продукт}}{\text{Цена ресурса}} = \frac{9}{18} = \frac{3}{6} = \frac{1}{2}.$$

Следовательно, наименьший уровень издержек достигается при использовании 2 ед. труда и 4 ед. земли: (2 × 18 долл.) + + (4 × 6 долл.) = 60 долл. Разделим издержки производства на объем продукции: 60 : 40 = 1,5 долл. Сравним с издержками других комбинаций труда и земли: (3 ед. труда × 18 долл.) + (2 ед. земли × 6 долл.) = 66 долл.; 66 : 40 = 1,65 долл. (4 ед. труда × 18 долл.) + (1 ед. земли × 6 долл.) = 78 долл.; 78 долл. : 40 = = 1,95 долл. Таким образом, фирма минимизирует издержки, выравнивая предельные физические продукты на денежную единицу ресурсов.

А теперь выясним, как фирма максимизирует прибыль в условиях конкурентного рынка [формула (2)], если объем производства составляет 40 ед. продукта. Сравним предельные денежные продукты и цены ресурсов (гр. 6 табл. 9.1).

$$\frac{\text{ПДП}_\text{т}\,18 \text{ долл.}}{\text{Ц}_\text{т}\,18 \text{ долл.}} = \frac{\text{ПДП}_\text{з}\,6 \text{ долл.}}{\text{Ц}_\text{з}\,6 \text{ долл.}} = 1.$$

Этому условию отвечает комбинация 2 ед. труда и 4 ед. земли. Общий денежный продукт при этом составляет: 42 долл. (создано 2 ед. труда) + 38 долл. (создано 4 ед. земли) = 80 долл. Вычитаем из этой суммы издержки (цена труда и земли): 80 долл. − (36 долл. + 24 долл.). Прибыль равна 20 долл.

Сравним с другими комбинациями ресурсов. При соединении 3 ед. труда и 2 ед. земли общий денежный продукт составит: 56 долл. (создано 3 ед. труда) + 24 долл. (создано 2 ед. земли) = = 80 долл. Вычтем из этой суммы издержки (цена труда и земли): 80 долл. − (54 долл. + 12 долл.). Прибыль равна 14 долл.

Комбинация 4 ед. труда и 1 ед. земли создаст общий денежный продукт: 66 долл. + 14 долл. = 80 долл. Прибыль в этой комбинации ресурсов составит: 80 долл. − 78 долл. = 2 долл.

Таким образом, фирма стремится к оптимальной комбинации ресурсов, позволяющей ей минимизировать издержки и максимизировать прибыль.

§ 4. Формирование рынков ресурсов в переходной экономике России

Формирование рынков ресурсов — одна из важнейших задач переходного периода.

В России в условиях централизованного планирования и отсутствия рыночных отношений ресурсы сосредоточивались в руках министерств и ведомств. Монополия на ресурсы со стороны министерств позволяла им наделять предприятия ресурсами по своему усмотрению, ставя хозяйственные звенья в полную от себя зависимость. В результате производственные коллективы лишались экономических основ для хозяйственной самостоятельности и инициативы. Кроме того, фондированное распределение ресурсов порождало административное прикрепление предприятий-потребителей к предприятиям-производителям, которые навязывали им свои условия сотрудничества. Следовательно, ресурсы приобретались предприятиями недемократическим путем, т. е. игнорировалась селективность потребителей; ресурсы двигались не в сторону денег (предприятий, их имеющих), а в соответствии с волей чиновничьей структуры (ее сотрудников), ведающей распределением.

Всеобщая монополизация производства, лимитирование материальных ресурсов и их фондированное распределение приводили к дефициту ресурсов, выражающемуся в их относительном недостатке по отношению к сложившейся в экономике структуре спроса и цен на ресурсы. В результате, на многих предприятиях образовывались сверхнормативные запасы сырья, материалов, других средств производства, а многие предприятия еле-еле сводили концы с концами. Все это приводило к общему дефициту природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов в условиях отсутствия системы оптовой торговли, т. е. предприятия, имеющие избыток ресурсов, не могли их продать, а те предприятия, у которых были деньги, не могли

их купить. В результате постоянно неудовлетворенный спрос, во-первых, ориентировал предприятия на экстенсивный рост выпускаемой продукции, что обусловливало снижение ее качества; во-вторых, трудности материально-технического снабжения толкали предприятия делать запасы сырья и материалов, формировать резерв рабочей силы, при этом предприятия стремились получить ресурсы не только у вышестоящих органов (министерств, ведомств), но и у своих поставщиков. Все это еще больше усиливало дефицитность экономики.

В целом монопольное распоряжение государством ресурсами привносило в экономику консерватизм, подавляло инициативу работников, закрепляло их отчуждение от результатов своего труда, серьезно тормозило развитие производительных сил. Так, будучи единственным покупателем труда, государство в России проводило политику полной занятости, искусственно ее поддерживало в народном хозяйстве, что вызывало стабильно низкий уровень заработной платы. В результате подрывались стимулы к труду у занятых, а излишние работники разлагающе действовали на трудовые коллективы. В свою очередь, низкий уровень заработной платы препятствовал научно-техническому прогрессу.

В условиях отсутствия в отечественной экономике рынков ресурсов не выполняли свою функцию цены: не использовалась категория «цена земли», экономически бездействовала ставка процента, по остаточному принципу формировалась заработная плата. А между тем цены на ресурсы играют активную роль в рыночной экономике: они служат средством рационального использования ресурсов, и в первую очередь дефицитных, способствуют повышению эффективности производства. Сигналы рыночных цен показывают, как надо производить продукты. Ценовая система стимулирует замещение ресурсов, в частности, менее эффективных более эффективными.

Таким образом, в централизованном распределении ресурсов без учета их ограниченности и ориентации на эффективное использование заключены истоки нынешнего состояния российских предприятий.

Происходящее ныне становление рыночной экономики в России призвано в конечном счете вывести их из такого состояния. Это предполагает и формирование рынков ресурсов, благодаря чему кардинально изменяются условия их получения и использования предприятиями. Государственные органы уже

не монополизируют распределение общественных ресурсов. Предприятия сами решают, что производить, какую комбинацию ресурсов при этом использовать, как распорядиться произведенной продукцией, кому и по какой цене ее продавать.

Задач, решение которых способствует формированию рынков ресурсов в России, немало. Отметим важнейшие:

• полная ликвидация монополии министерств и ведомств на ресурсы, что в первую очередь требует введения оптовой торговли средствами производства;

• обеспечение мобильности ресурсов, возможности перемещения их с одной территории на другую. Это означает необходимость налаживания прямых связей между предприятиями, когда они сами выбирают поставщика ресурсов, лучшую для их производства комбинацию ресурсов;

• оптимальная концентрация ресурсов в рамках предприятия, что позволит освободиться от искусственного перенакопления ресурсов, избыточного производства, усиливающего несбалансированность экономики и сдерживающего развитие производительных сил;

• создание банка информации и обеспечение доступа к информации всех предприятий. Информация играет важную роль в рыночном хозяйстве, для которого характерна высокая степень неопределенности. Она помогает принятию рациональных решений на всех уровнях. Главным центром информации в рыночном хозяйстве выступает финансовый рынок. По состоянию финансового рынка можно судить об экономической конъюнктуре, давать оценку перспектив развития. Следовательно, финансовый рынок выступает своего рода стабилизатором рыночной системы. Вот почему степень доступности к информации есть показатель совершенства или несовершенства рынков ресурсов;

• налаживание взаимосвязей между различными рынками ресурсов. Это положение можно раскрыть на примере взаимодействия рынка труда и рынка капитала. Рынок труда может обеспечить оптимальное число работников на предприятии путем увеличения числа рабочих либо с высокой (средней) заработной платой, либо с низкой заработной платой. Первый путь, вызывая увеличение издержек производства за счет высокой заработной платы, снижает общую эффективность предприятия. Второй (за счет низкой заработной платы) ведет к снижению благосостояния работников. Развитие рынка капитала позволяет создавать новые предприятия, тем самым решать одновре-

менно и проблему эффективности производства, и проблему благосостояния;

• совершенствование налоговой политики в России, которое сможет оказать большое влияние и на развитие рынков ресурсов. Это выражается, в частности, в переносе центра тяжести на налогообложение ресурсов, особенно земли.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит особенность спроса на ресурсы?
2. Какие факторы влияют на движение спроса на ресурсы?
3. Дайте характеристику эластичности спроса на ресурсы.
4. Почему при ограниченности ресурсов их предложение на данный момент величина вполне определенная?
5. Как соотносятся между собой понятия: трудоспособное население, рабочая сила, занятые в экономике?
6. В чем специфичность трудового ресурса в отличие от всех других ресурсов?
7. Что такое ресурс «К» и почему он считается главным из всех ресурсов?
8. Назовите виды инвестиций в человеческий капитал.
9. Каковы факторы предложения на рынке труда?
10. Почему спрос на труд формируется на уровне отдельной фирмы, а предложение труда — на уровне отрасли, промышленности или общества в целом?
11. Что такое профсоюзная модель рынка труда?
12. Что лежит в основе дифференциации заработной платы?
13. Какое влияние на экономику оказывает государственный минимум заработной платы?
14. В чем особенности земли как экономического ресурса?
15. Почему рентные платежи для фирмы — собственника земли выступают как издержки, а для общества как излишек?
16. Какие факторы обусловливают дифференциацию величины земельной ренты?
17. Как определить цену земли?
18. В чем особенности капитала как ресурса?
19. Как определить, сколько будущие доходы (прибыли) стоят сегодня?
20. Что такое норма дисконта, от чего она зависит при принятии инвестиционного решения?
21. Решение каких задач направлено на формирование рынка ресурсов в России?
22. Какие аргументы можно привести «за» и «против» высокого налога на землю?

Глава 10
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЕСУРСЫ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

Оценка ресурсов рынком определяет распределение доходов в обществе.

Продукты, необходимые обществу, создаются всеми наличными ресурсами, вместе взятыми. Еще английский экономист *У. Петти* считал, что труд — отец богатства, а земля — его мать. Никто не может сказать, кто более важен для рождения ребенка — мать или отец. Точно так же никто в большинстве случаев не в состоянии определить, насколько продукт обязан своему возникновению тому или иному из ресурсов. Различные ресурсы взаимодействуют друг с другом. Обычно они усиливают эффективность друг друга, иногда замещают друг друга, а иногда и конкурируют.

Важным результатом этой взаимозависимости различных ресурсов является связь спроса на ресурс не только с его собственной ценой, но и с ценами всех остальных ресурсов. Взаимная эластичность спроса на различные ресурсы является такой же важной, как и их собственная эластичность.

Взаимозависимость продуктивности различных ресурсов делает проблему распределения доходов сложной. Простое понятие справедливости требует такого ее решения: доля каждого ресурса должна определяться тем, сколько каждый из них произвел по отдельности. Но в реальном мире разрозненное действие отдельных ресурсов невозможно. Если земля и труд производят кукурузу, невозможно представить, чтобы кто-то из них мог сделать это по отдельности.

Рассмотрим оценку труда, земли и капитала, а также формирование доходов с них.

§ 1. Спрос и предложение на рынке труда

Спрос на труд определяется предельным денежным продуктом, а предложение зависит от цены труда.

Спрос и величина спроса на труд. Труд создает предельный физический продукт (*MP*). **Предельный физический продукт тру-**

да есть прирост совокупного физического продукта вследствие применения еще одной единицы данного фактора производства. Формула предельного физического продукта выглядит следующим образом:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L},$$

где TP — совокупный физический продукт, а ΔTP — его приращение;

ΔL — прирост труда.

Предельный продукт первоначально возрастает при найме работников. Но по мере того, как оборудование полностью осваивается, начинает действовать закон уменьшающейся предельной производительности труда и происходит падение предельного продукта.

Непосредственно величина спроса на труд определяется маржинальным денежным продуктом труда.

Маржинальный денежный продукт труда (*MRP*) есть дополнительный денежный доход, созданный еще одной единицей труда. Маржинальный денежный продукт представляет собой произведение маржинального физического продукта на цену товара (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Объем производства и занятости в краткосрочном периоде

Число работников	Величина выпуска товара, ед.	Маржинальный продукт труда	Маржинальный денежный продукт труда	Заработная плата	Цена товара
1	4	4	600	200	150
2	9	5	750	200	150
3	10	1	200	200	150

Предположим, что работник нанимается за месячную заработную плату, равную 200 руб. Фирма, действующая в условиях чистой конкуренции, не оказывает влияние на величину заработной платы из-за незначительности ее размеров. Поэтому она нанимает неограниченное число работников при неизменном уровне заработной платы.

Фирма будет нанимать работников до тех пор, пока заработная плата не сравняется с маржинальным денежным продуктом труда. Превышение заработной платой маржинального денежного продукта приводит к убыткам. Таким образом, маржинальный денежный продукт определяется величиной производительности труда и ценой товара, который производится трудом, и он, в свою очередь, определяет величину спроса на труд.

При заработной плате в 200 руб. фирма будет использовать труд трех работников. Условием найма работников является равенство заработной платы и маржинального денежного продукта труда.

Величина спроса на труд определяется только изменениями величины предельного денежного продукта. Спрос на труд зависит от изменения неденежных факторов, к числу которых относятся:

• изменение в спросе на продукт, производимый данным видом труда. Кривая спроса на труд сдвигается в том же направлении, в каком изменяется спрос на продукт;

• изменение в производительности, зависящее от количества и качества прочих факторов производства, используемых трудом;

• изменение цен на другие ресурсы. Различаются *взаимозаменяемые и взаимодополняемые ресурсы.* К числу взаимозаменяемых ресурсов относятся труд и капитал; металл, дерево, стекло; кофе и чай. В случае с взаимозаменяемыми ресурсами возникают эффекты **замещения и объема выпуска**. Рост заработной платы вынуждает фирму замещать труд капиталом. В этом случае фирма встречается с эффектом замещения.

Повышение цены на один из ресурсов увеличивает спрос на другой ресурс. Повышение издержек на труд приводит к сокращению выпуска продукции. Фирма уменьшает спрос на капитал несмотря на потребность в замещении труда капиталом. В этом случае возникает эффект объема выпуска. Если эффект объема выпуска превышает эффект замещения, спрос на капитал уменьшится.

К числу взаимодополняемых относятся станок—оператор, автомобиль—бензин, кофе—сливки. Если ресурсы взаимодополняемые, повышение цены на один из них приводит к падению спроса на другой. В случае изменения цен спрос на взаимодополняемый ресурс двигается в противоположном направлении.

Величина предложения труда отличается от понятия предложение труда. Первая определяется единственным денежным фактором — ценой труда. Изменение цены труда вызывается неценовыми факторами. К числу таких факторов относятся изменения цен факторов, ожиданий продавцов, производительности труда, а также в государственном регулировании бизнеса (в налогах, субсидиях и т. д.).

§ 2. Заработная плата как цена ресурса

В экономической теории существует несколько подходов к определению заработной платы. Классическая школа политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) исходила из того, что в основе заработной платы лежит стоимость предметов потребления и услуг, которые необходимы для существования работников. Представители классической школы ориентировались на отыскание некоей объективной величины, определяющей заработную плату. В то же время они считали, что величина заработной платы определяется не только стоимостью предметов потребления и услуг, необходимых для существования работника, но и соотношением спроса и предложения труда.

Другое направление в трактовке заработной платы представлено английским экономистом *А. Маршаллом*. «Заработная плата, — писал А. Маршалл, — имеет тенденцию быть равной чистому продукту труда; предельная производительность труда регулирует цену спроса на него; но, с другой стороны, заработной плате присуща тенденция находиться в тесном, хотя и непрямом и весьма сложном отношении с издержками воспроизводства, обучения и содержания производительных работников. Различные стороны этой проблемы взаимообусловливают (в смысле регулирования) друг друга, а это вместе с тем обеспечивает действие тенденции цены предложения и цены спроса к равенству»[1].

Таким образом, А. Маршалл выдвинул два фактора, определяющих заработную плату, — предельная производительность труда (производительность труда добавочного работника) и издержки воспроизводства, обучения и содержания работников. Необходимость введения предельной производительности труда

---

[1] *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. II. М., 1984. С. 235.

диктовалась тем, что работники трудятся неодинаково: одни более производительны, чем другие (одни работники более физически развиты, умелы, имеют более высокую квалификацию, чем другие). Это выражается в том, что работники создают предельные продукты разной величины, а поэтому они получают разную заработную плату.

Оба названных фактора находятся в единстве. Предельная производительность труда определяет спрос на него, а издержки воспроизводства, обучения и содержания работников лежат в основе предложения труда. Взаимодействие спроса и предложения труда на рынке и определяет уровень заработной платы.

Одним из направлений трактовки зарплаты как цены ресурса в экономикс является теория человеческого капитала. Под ним понимаются инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей человека, повышающих эффективность его труда. Инвестиции в человеческий капитал со временем компенсируются увеличением доходов.

Самый важный вид инвестиций — расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, а также обучение на рабочем месте. Другой вид инвестиций — расходы на поддержание здоровья (профилактику болезней, диетическое питание, улучшение жилищных условий и отдых). В комплексе все эти меры увеличивают продолжительность трудовой жизни, повышают производительность труда. Наконец, инвестиции, повышающие мобильность рабочих, — это прежде всего расходы на повышение их квалификации. Они позволяют переходить рабочим от менее к более производительным занятиям, обеспечивают географическую мобильность рабочей силы.

Теория человеческого капитала подчеркивает больше качественные различия в рабочей силе, чем количественные. Она признает, что только малая часть заработной платы выплачивается за простой, неквалифицированный труд. Основная же часть заработной платы зависит от образования, опыта и тренировки, получаемых на рабочем месте.

Те, кто больше вкладывает в образование, получают более высокие доходы на протяжении трудовой деятельности по сравнению с теми, которые сделали меньше инвестиций в образование. Разница в этих доходах может быть определена, и рассчитана норма дохода на инвестиции в среднее или высшее образование.

$$Y_n = X_0 + RC_n + E_f,$$

где Y_n — зарплата человека, имеющего n лет образования;
X_0 — зарплата человека с нулевым образованием;
C_n — объем инвестиций в течение n лет обучения;
R — текущая норма отдачи вложений в образование;
E_f — «потерянные заработки», т. е. доходы, потерянные учащимися в период обучения из-за невозможности совмещать учебу с работой.

Американский экономист *М. Фридмен* различает общее образование и специальное профессиональное образование (школьное обучение и образование). Различия в материальной обеспеченности семей и в количестве детей плюс значительная стоимость школьного обучения ведут к тому, что государство берет на себя расходы по финансированию школьного обучения. Однако государственные субсидии не должны предоставляться для профессионального обучения, которое увеличивает производительность труда обучающегося и в будущем компенсируется приростом доходов (обучение ветеринаров, дантистов, экономистов и др.).

Профессиональное обучение является формой инвестиций в человеческий капитал, аналогичных инвестициям в физический капитал (здания, станки, оборудование). Значительная часть затрат на профессиональное обучение состоит из «потерянных заработков» в течение периода обучения, процентов на утраченные доходы из-за более позднего периода вступления в трудовую деятельность, а также специальных расходов на получение образования (плата за обучение, расходы на книги и т. д.). Индивид предпринимает инвестиции, если предельные доходы превысят предельные издержки.

М. Фридмен полагает, что норма доходности на человеческий и физический капиталы должна быть одинаковой. Если она будет выше, предположим, на физический капитал, то индивиды или их родители будут иметь стимул покупать такой капитал вместо инвестирования в образование.

По оценке американского экономиста *Дж. Беккера*, норма дохода от инвестиций в образование значительно выше, чем норма дохода от инвестиций в физический капитал. Это различие подтверждает недостаточность вложений в человеческий капитал.

Последнее объясняется тем, что кредиты на получение профессионального образования более рискованны, требуют бóльших затрат на организацию и контроль над кредитами из-за свободы индивидуума передвигаться из одного места в другое и длительности периода возврата кредита.

Государственное вмешательство в сферу образования обусловлено недостатками коммерческого финансирования этой сферы, ведущей к недовложениям в человеческий капитал. Государство предоставляет субсидии на профессиональное обучение, финансируемые за счет общих доходов. В этом случае индивидуум будет получать более высокий доход, не затрачивая своих денег. В конечном счете субсидирование со стороны государства может привести к чрезмерному инвестированию в человеческий капитал. Чтобы избежать этого, следует ограничивать субсидии.

Теория человеческого капитала показывает, что в основе заработной платы лежит некая объективная величина — затраты на образование, поддержание здоровья и пр.

Марксистская политэкономия отвергала теорию человеческого капитала. Это было сделано по идеологическим соображениям, так как рабочий становился «капиталистом» и уравнивался с собственником физического капитала. Критика теории человеческого капитала игнорировала ее позитивное содержание. В «Капитале» К. Маркса есть постановка вопроса о сложном труде как возведенном в степень простом труде. Однако в нем проблемы исследовались на базе простого труда.

Теория человеческого капитала отражает новый подход к человеку, его роли в экономике. Из всех ресурсов главным, как отмечалось в предыдущей главе, является ресурс «К» (знание), а инвестиции в него — самые эффективные. Далее, теория человеческого капитала дает концепцию финансирования вложений в человека. Школьное образование, которое формирует человека как гражданина, финансируется государством. Профессиональное обучение, формирующее специалиста, осуществляется за счет собственных финансовых ресурсов индивидов, так как эти затраты компенсируются в будущем повышенными доходами. Государство же только помогает индивидам преодолевать ограниченность рыночного механизма.

В России среднее и высшее образование, медицинское обслуживание были бесплатными, финансировались за счет государства. Сейчас страна на перепутье: как в будущем финанси-

ровать сферу образования, медицинских услуг, жилищное строительство? Старая система имела много как позитивного, так и негативного. В числе недостатков следует назвать прежде всего низкое качество услуг, рабочей силы, перепроизводство одних специалистов и нехватка других, ослабление стимулов к труду.

Таким образом, очевидна необходимость широкого использования рыночных отношений в оказании услуг индивидам. Как следствие, в последнее время возникают платные учебные заведения, страховая медицина, рынок жилья. Однако резкие перемены в этой области недопустимы. Уровень зарплаты большинства населения России не соответствует рыночным стандартам. Поэтому государство не может устраниться от решения социальных проблем.

Факторы, влияющие на предложение труда. Предложение труда зависит от двух факторов: числа людей, предлагающих свой труд, и количества часов, которые люди желают работать.

От чего зависит число людей, предлагающих свой труд? На желание людей работать в той или иной фирме влияет множество обстоятельств. Во-первых, очень важен уровень реальной заработной платы; во-вторых, оценка индивидами выгод от устройства на работу (возможность покупать товары и услуги, престиж рабочего статуса) по сравнению с досугом; в-третьих, объем доходов индивидов из источников, отличных от заработной платы; в-четвертых, уровень постоянных издержек, связанных с трудовой деятельностью (потеря пособия по безработице, приобретение соответствующей одежды, транспортные расходы, расходы на устройство детей в ясли или детские сады). Таким образом, труд продают те люди, которые не имеют возможности для самозанятости, у них нет капитала, чтобы стать предпринимателями, отсутствуют или недостаточны нетрудовые доходы (дивиденды, проценты, рента).

Какие факторы влияют на количество часов, которые люди готовы уделять работе? Основным фактором здесь выступает величина реальной заработной платы. Зависимость продолжительности работы от величины реальной заработной платы показывает рис. 10.1.

Кривая предложения труда SS имеет наклон вверх направо в соответствии с повышением уровня реальной заработной платы. Кривая предложения SS_1 после точки A изгибается в обратном направлении. Эта ситуация объясняется тем, что достиже-

ние определенного уровня реальной заработной платы порождает желание иметь больше досуга.

Работающий индивид осуществляет выбор между товарами, которые он способен приобрести на заработанные деньги, и досугом. Человек будет работать до тех пор, пока предельная полезность товаров, которые он способен заработать в добавочный час, будет равна предельной полезности добавочного часа досуга.

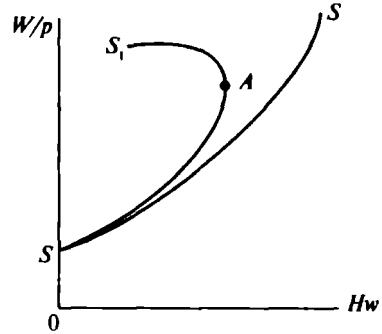


Рис. 10.1. Кривая предложения труда и реальная заработная плата: *W/p* — реальная заработная плата, *Hw* — количество часов работы

Различают эффект замещения и эффект дохода. Рост реальной заработной платы порождает эффект замещения досуга трудом. Индивид стремится работать большее количество часов.

Повышение реальной заработной платы увеличивает уровень благосостояния индивида. Удовлетворив свои насущные потребности, человек желает иметь больше досуга. Эффект дохода приводит к тому, что человек желает работать меньше. В зависимости от того, какой эффект преобладает, индивид будет работать больше или меньше часов.

Дифференциация заработной платы. В реальной жизни существуют значительные различия в уровнях заработной платы. Чем они обусловлены?

Работы, совершаемые в грязных помещениях, связанные с нервными стрессами, имеющие низкий социальный престиж, нерегулярную занятость, сезонные увольнения, короткий период эффективной деятельности, длительное монотонное обучение, как правило, менее привлекательны для людей. Чтобы привлечь рабочих на эти места, приходится поднимать заработную плату. Различия в заработной плате, которые призваны просто компенсировать недостатки тех или иных рабочих мест, называются «выравнивающими различиями».

В то же время на работы, которые особенно престижны или привлекательны, находится много желающих, в результате воз-

награждение за их труд падает. Часто заработная плата «белых воротничков» ниже, чем «синих».

Дифференциация заработной платы объясняется также существованием качественных различий среди рабочих. Люди неодинаковы по своей способности увеличивать доход фирмы. Есть высококвалифицированные, быстро и хорошо работающие, есть менее квалифицированные и менее прилежные. Работающие настолько неодинаковы, что признаются не единым ресурсом производства, а множеством их. Различные категории рабочих конкурируют друг с другом. Однако они не являются на 100% идентичными. Они лишь частично способны замещать друг друга.

В реальной жизни различия в рабочей силе не являются абсолютными. Существует определенная степень подвижности людей между рабочими местами. Различия в заработной плате имеют тенденцию постепенно поощрять все бóльшую мобильность людей.

Рынок имеет возможность обеспечивать равновесие различных видов заработной платы, при котором спрос на каждую категорию труда точно соответствует ее конкурентному предложению. Только тогда достигается общее равновесие, которое приводит к тому, что тенденция к увеличению или уменьшению различий в оплате перестает действовать.

§ 3. Формы заработной платы

Повременная и сдельная заработная плата. Фирмы используют как повременную, так и сдельную оплату труда. В одном случае оплачивается отработанное время, в другом — количество произведенных товаров или услуг.

Более широко распространена повременная заработная плата. Она используется там, где акцент делается не на количестве, а на качестве труда. Рационально ее применение и там, где существует принудительный ритм работы. Наконец, во всех случаях, когда невозможно точно учесть выработку, ее применение неизбежно.

Номинальная и реальная заработная плата. *Номинальная заработная плата* выражается в деньгах, которые работники получают за свой труд. *Реальная заработная плата* представлена количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на по-

лученные деньги. Изменение реальной заработной платы рассчитывается с помощью индекса, который определяется отношением прироста номинальной зарплаты к приросту потребительских цен.

$$\Delta \text{реальной зарплаты} = \frac{\Delta \text{номинальной зарплаты}}{\Delta \text{ потребительских цен}}.$$

Компенсация. Общий доход работника состоит из заработной платы и доплат за счет фондов государства и предприятий и называется компенсацией. Последние включают перечисление предпринимателями средств в фонд социального страхования, а также участие в прибылях, премии, оплату отпусков, праздничных дней.

Необходимость разделения доходов работников на две части обусловлена следующим:

1) создается коллективная заинтересованность в работе фирмы;

2) воспитывается верность фирме. Уволившийся теряет не только зарплату, но и доплаты к ней. Фирма может предоставлять своим работникам жилье, товары в заводском магазине по сниженным ценам, делать подарки к Рождеству и по случаю рождения ребенка, брать на себя организацию досуга и спортивных занятий;

3) вопросы социального обеспечения, здравоохранения и образования решаются главным образом путем формирования общественных фондов на государственном уровне. В этой сфере нельзя полагаться только на индивидуальные сбережения. За счет общественных фондов проблемы решаются более эффективно, создаются определенные гарантии нуждающимся в социальных услугах.

Зарплата и стаж работы. Должна ли заработная плата зависеть от стажа работы? И да, и нет. С одной стороны, выплата за выслугу лет закрепляет рабочих за фирмами, уменьшает текучесть кадров. С другой стороны, по мере старения рабочих растут издержки производства.

Наиболее широко принцип зависимости зарплаты от стажа работы используется в Японии. Повышение ее происходит ежегодно. У рабочих до 30 лет она повышается медленно. После 30 лет (брачный возраст) возрастает значительно быстрее, так как потребности рабочего в связи с появлением семьи увеличиваются. После 40—45 лет зарплата растет медленно.

Чем больше фирма наймет молодых рабочих, тем ниже будет уровень средней зарплаты. Японская статистика сообщает поэтому средний возраст работников фирмы. Эти данные публикуются наряду с обычными финансовыми сведениями. Для фирмы данные о возрасте рабочей силы являются важным показателем конкурентоспособности. В Японии зарплата «по старшинству» все более вытесняется формами оплаты, основанными на количестве и качестве труда.

Индивидуализация заработной платы. Общее повышение зарплаты оказывается в современных условиях недостаточным для стимулирования роста производительности труда. Важно активизировать деятельность каждого работника.

Работники, имеющие одинаковую квалификацию, вследствие различных способностей, опыта, энергии добиваются различных результатов. Эти различия должны найти отражение в заработной плате. Наряду с количеством и качеством труда принимаются во внимание показатели использования рабочего времени, инициатива, душевное состояние. Система оценки индивидуальных результатов требует больших затрат времени и средств, но при правильной постановке индивидуализация зарплаты повышает производительность труда и дает эффект больший, чем затраты на систему.

Теория «эффективной заработной платы». В соответствии с этой теорией фирмам рекомендуется выплачивать работникам заработную плату, которая превышает тот ее уровень, при котором работники готовы работать. При этом исходят из двух соображений. Первое — часть работников работает эффективно, другая — недостаточно продуктивно. На каких работников нужно ориентироваться при установлении уровня заработной платы? Если принимать во внимание низкую производительность части работников, фирма может установить среднюю заработную плату с учетом этого обстоятельства. Но результатом такой ориентации может быть уход высокопроизводительных работников, и тогда фирма останется с далеко не лучшими работниками. Устанавливая более высокую заработную плату, фирма сохраняет высокопроизводительных работников, даже если при этом трудно различить высоко- и низкопроизводительных работников.

Второе соображение — часть работников сознательно уклоняется от высокопроизводительного труда на рабочем месте. Считается, что шансов поймать недобросовестных работников мало. Но предположим, что такие работники установлены, и их

ожидает наказание. Насколько велико это наказание? Тяжесть его зависит от разницы между заработной платой, которую работник получает, и пособием по безработице или заработной платой на новом рабочем месте, куда работник устроился после увольнения.

Из теории «эффективной заработной платы» вытекает вывод, что для ужесточения наказания и уменьшения стимулов к недобросовестному поведению на рабочем месте фирмы должны платить работникам более высокую заработную плату, чем в среднем было бы необходимо для привлечения работников к труду.

Государственное регулирование заработной платы. Государство регулирует заработную плату различными методами. Прежде всего государство устанавливает *минимальный размер заработной платы*. С 1997 г. в США она равна 5,1 долл. в час; в России минимальная зарплата установлена в размере 600 руб. в месяц.

Минимальная зарплата служит ориентиром для установления уровней доходов всех категорий занятых. Меняя ее уровень, можно влиять на величину зарплаты во всем народном хозяйстве.

Однако этот метод государственного регулирования имеет противоречивый характер. С одной стороны, минимальная зарплата увеличивает занятость, так как устраняет мотив крупных фирм ограничивать занятость ради снижения издержек. С другой стороны, установление минимальной зарплаты создает определенные трудности. Часть фирм выталкиваются с рынка, так как повышаются издержки производства и фирмы становятся убыточными. В результате рабочие с низкой заработной платой оказываются без работы. Возникают сложности с оплатой труда подростков. Поскольку они живут в семьях, вроде бы надо минимум зарплаты для подростков назначить ниже, чем для взрослых. Но в этом случае предприниматели предпочитают нанимать подростков и увольнять взрослых рабочих.

Следующей формой регулирования является так называемая *политика доходов*, т. е. регулирование цен, прибылей и зарплаты. Например, заморозив уровень заработной платы, правительство одновременно запрещает фирмам повышение цен на их продукцию, тем самым ограничивая рост прибылей. Возможен вариант, при котором государство поддерживает определенное соотношение между ростом цен и заработной платы в народном хозяйстве.

Политика доходов применяется как антиинфляционная мера. Пределы ее использования ограничены не только во времени. Она оправдана в экономике, где недоиспользуются ресурсы. Регулируя цены, прибыли и зарплату, государство стимулирует более эффективное использование производственных мощностей и рабочей силы. Сложнее применять политику доходов в дефицитной экономике. Ограничение цен в такой ситуации ведет к уменьшению объема производства и развитию спекуляции.

Наконец, регулирование зарплаты предполагает *поддержание определенной пропорции* между зарплатой и доплатами. Доплаты должны стимулировать эффективный труд.

§ 4. Рынок физического капитала. Прибыль как форма присвоения дохода

В отличие от труда физический капитал может быть куплен и продан, иметь цену как актив. Цена актива — это сумма, за которую капитал может быть реально куплен или продан. Покупая капитальный актив, фирма приобретает право на будущий поток услуг капитала, который последний обеспечивает.

Спрос на капитальные услуги определяется предельным продуктом капитала в денежной форме и представляет собой увеличение стоимости выпуска фирмы, когда используется еще одна дополнительная единица капитала (капитальных услуг). Предельный продукт капитала в денежной форме зависит от предельного физического продукта капитала и цены товара, который производится с его помощью. Кривая спроса на капитальные услуги будет иметь отрицательный наклон, так как действует закон убывающей производительности фактора производства (рис. 10.2). Предельный продукт капитала в денежной форме сравнивается с ценой единицы капитальных услуг.

Как показывает рис. 10.2, уменьшающийся предельный физический продукт капитала определяет отрицательный наклон кривой спроса на услуги капитала. Фирма способна использовать капитальные услуги до тех пор, пока цена услуг не будет равна предельному продукту капитала в денежной форме (точка *A*).

Предложение капитальных услуг. Рынок физического капитала предполагает рассмотрение рынка капитальных услуг, а затем

рынка самих машин. Поток капитальных услуг в значительной мере определяется запасом наличного капитала. В краткосрочном периоде совокупное предложение капитальных активов (машин, строений, транспортных средств) и, следовательно, количество услуг, которые они предоставляют, фиксировано. Кривая предложения представляет вертикальную линию, положение которой определяется объемом капитальных активов.

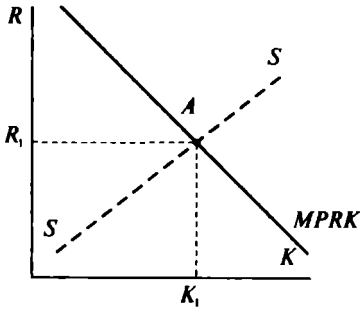


Рис. 10.2. Спрос и предложение капитальных услуг: R — цена услуг капитала; $MPRK$ — маржинальный денежный продукт капитала; K — машиночасы; SS — кривая предложения

В долгосрочном периоде количество капитала в экономике изменяется. Кривая предложения капитальных услуг будет иметь положительный наклон. Предложение капитальных услуг будет зависеть от уровня их цены. Предположим, для приобретения капитала необходимо занять деньги в банке. Машина стоит 10 000 руб., которые и предоставляются банком. Какой денежный продукт должна приносить эта машина? Прежде всего он должен покрыть издержки, связанные со ставкой процента. При ставке 5% ежегодно следует платить 500 руб. (10 000 × 0,05). Далее предположим, что издержки на поддержание машин в рабочем состоянии и амортизация составляют 1000 руб. в год. Это равно 10% цены машины. Таким образом, ежегодные издержки использования машины составляют: ежегодные издержки = процент + амортизация и поддержание машин в рабочем состоянии = цена актива × {ставка процента + + норма амортизации} = 10 000 руб. × (0,05 + 0,1) = 1500 руб. Реальная норма издержек равна 15%.

Присвоение прибыли физическим капиталом. Традиционно доход на капитал распадался на процент и предпринимательский доход. Предприниматели, работавшие с заемным капиталом, вынуждены были делить доход с денежными капиталистами-финансистами. Со временем процент обособляется как самостоятельная форма дохода. И такое разделение дохода устанавливается для всех предпринимателей, независимо от то-

го, работают ли они с собственным или чужим капиталом. Все доходы в рыночной экономике могут быть представлены в виде процента на капитал.

Неоклассическая школа экономической мысли бесспорно признает присвоение капиталом дохода в виде процента и прибыли. Современные экономисты считают, что в процессе инвестирования ставка процента играет второстепенную роль. Главным стимулом служит прибыль.

В соответствии с теорией предельной производительности факторов производства физический капитал должен создавать предельный продукт в денежной форме, равный предельным издержкам.

С позиций классической школы политической экономии физический капитал участвует в создании продуктов, но не создает доход. В производстве он утрачивает постепенно свою стоимость и свою физическую субстанцию. Такой капитал не может присоединить к новому продукту ничего, кроме амортизации. Рассчитанный на функционирование в течение n лет, он переносит на новый продукт ежегодно n-ю часть своей стоимости. Смена изношенного физического капитала и осуществляется за счет фонда амортизации.

Вместо того, чтобы в качестве источника прибыли отыскать предельный денежный доход фактора производства, неоклассики попытались объяснить существование прибыли вознаграждением предпринимателя, применяющего новые технологии. Чистая прибыль определяется как «рента за дарование», излишек, приходящийся на долю неординарного делового таланта. Но в состоянии долгосрочного равновесия подобные рентные выплаты являются частью затрат в форме заработной платы за высокоэффективное управление. Прибыль представляется завуалированной формой заработной платы.

Прибыль согласно неоклассической теории может быть результатом постоянного технического прогресса, подрывающего стационарное состояние. Далее она объявлялась премией за неопределенность и риск, которые из-за непредсказуемости не могут быть покрыты страховой компанией. Некоторые экономисты характеризовали прибыль как монопольный доход, полученный в результате искусственного создания дефицита товаров и услуг. Все вышеперечисленное не может считаться источником прибыли. Как известно, таким источником может служить предельный продукт в денежной форме. Монополия

лишь перераспределяет доходы. Неопределенность и риск сами по себе не могут создавать доходы. Применение новых технологий является исключением: в этом случае предприниматель снижает издержки и присваивает излишек производителя. Но прирост прибыли в этом случае носит временный характер. Конкуренция понижает цену продуктов и избыток прибыли исчезает.

Поскольку статистика дает сведения только о бухгалтерской прибыли, речь далее будет идти об этой форме дохода.

§ 5. Ставка процента на денежный капитал

Теория капитала является наиболее трудной частью экономической теории. Прежде всего о каком капитале идет речь? Капитал, приносящий проценты, — это ссудный капитал. И следовательно, подлежит рассмотрению движение этого капитала.

В XIX в. акционерная форма собственности только зарождалась, в XX в. она стала господствующей. Поэтому немецкий экономист *Р. Гильфердинг*, а затем и английский экономист *Дж. Кейнс* во главу угла поставили исследование денежного капитала. По мере распространения акционерной формы капитала доходы представляются процентом на денежный капитал, даже если этот доход количественно равен прибыли. Всеобщее представление состоит в том, что любой доход в обществе является процентом на капитал. Доход капитализируется по формуле $v = \frac{N}{i}$, где v — капитализируемая стоимость; N — постоянные ежегодные доходы; i — норма процента. С течением времени экономисты перестают воспринимать процент как составную часть прибыли и относятся к нему как к совершенно самостоятельному явлению безотносительно его происхождения.

В теориях процента следует различать два момента: а) обоснование необходимости процента; б) выявление факторов, влияющих на величину ставки процента.

Средневековый схоласт *Ф. Аквинский* утверждал, что процент представляет попытку исказить цену за использование вещей. Он считал, что процент образует «плату за время». С этих позиций Ф. Аквинский делал вывод, что существование процента невозможно оправдать, так как время есть бесплатный

дар Создателя, и этот дар принадлежит всем людям. В противоположность Ф. Аквинскому многие теоретики выводили процент из оценки времени.

Одним из вариантов объяснения процента является *теория ажио*, или теория воздержания. Она исходила из того, что процент — это премия, уплачиваемая за возможность обладания товаром, который иначе был бы доступен только в будущем. Процент уплачивается потому, что отказ от потребления товаров в настоящем требует поощрений. Удовлетворение потребностей в настоящий момент (идет ли речь о предметах потребления или о возможности организации бизнеса) более предпочтительно, чем обладание товарами и деньгами в будущем, тем более что предоставление кредита всегда связано с риском. Поэтому предоставление кредита предполагает получение большего количества товаров или денег в будущем, чем в настоящем.

Теория нетерпения американского экономиста *И. Фишера* выявляет конфликт между импульсом тратить и импульсом инвестировать. Импульс человека расходовать вызван его нетерпением получать наслаждение незамедлительно, а его импульс инвестировать вызван возможностью получить по истечении определенного времени относительно большее наслаждение. «Предельное предпочтение настоящих товаров перед будущими называется временным предпочтением или человеческим нетерпением»[1].

Классическая школа политической экономии необходимость процента обосновывала тем, что деньги имеют свойство приносить доход. И это свойство денег должно быть вознаграждено. К. Маркс в «Капитале» представил процент как часть прибыли. Для того чтобы получить прибыль путем использования заемного капитала, надо уплатить процент.

Теории процента рассматривают также вопрос о величине ставки процента. Теория кредитных фондов устанавливает связь между ставкой процента и предложением и спросом на кредитные фонды. Предложение зависит главным образом от величины сбережений и чистого возрастания денежных балансов. Спрос же есть функция нового капиталообразования и желания увеличить денежные балансы. Этот вариант объяснения

[1] *Fisher I.* The Theory of Interest as Determined by Impatiance to Spend Income and Opportunity to Invest It. N. Y., 1930. P. 13.

ставки процента имеет много общего с теорией предпочтения ликвидности, так как подчеркивает значимость банковских депозитов и предпочтения денежных балансов.

Теория предпочтения ликвидности разработана *Дж. Кейнсом*. Спрос на деньги определяется предпочтением ликвидности, а предложение — банковской политикой. Согласно Дж. Кейнсу, предпочтение ликвидности можно представить как пропорцию, в которой индивид удерживает часть своего дохода в форме наличных денег

$$L = \frac{M}{Y},$$

где L — предпочтение ликвидности; M — деньги; Y — доход.

«Норма процента, — писал Дж. Кейнс, — будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними»[1].

Существует три мотива предпочтения ликвидности: 1) трансакционный мотив, или мотив обращения, — потребность в наличных деньгах при осуществлении текущих сделок; 2) мотив предосторожности — желание обеспечить в будущем возможность распоряжаться частью ресурсов в денежной форме; 3) спекулятивный мотив — желание иметь резерв, чтобы использовать с выгодой конъюнктуру. Ослабление предпочтения ликвидности предполагает повышение ставки процента, усиление предпочтения ликвидности связано со снижением ставки процента. Взаимосвязь между ставкой процента и предпочтением ликвидности показывает рис. 10.3.

На рис. 10.3 кривая спроса M_dM_d отражает уровень предпочтения ликвидности. Кривая предложения денег M_sM_s вертикальна. Она свидетельствует о том, что предложение денег является постоянной величиной, определяемой центральным банком. Спрос и предложение денег уравниваются в точке E, которая представляет пересечение кривой спроса M_dM_d и кривой предложения денег M_sM_s при ставке процента, равной r_1. Если по каким-либо причинам предпочтение ликвидности ослабляется, спрос на наличные деньги уменьшается с M_1 до M_2 и до M_3, что сопровождается повышением ставки процента с r_1 до

[1] *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 232.

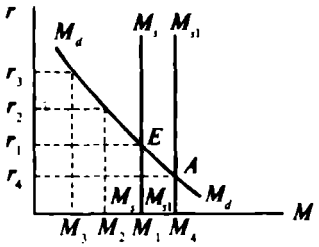


Рис. 10.3. Зависимость ставки процента от предпочтения ликвидности

r_2 и r_3. Усиление предпочтения ликвидности ведет к тому, что спрос на наличные деньги возрастает с M_3 до M_2 и M_1. Вновь возникает равновесие спроса и предложения в точке E.

Помимо предпочтения ликвидности норму процента определяет количество денег. Предположим, что центральный банк увеличил предложение денег с M_sM_s до $M_{s1}M_{s1}$ (рис. 10.3). Тогда равновесие на денежном рынке достигается в точке A на пересечении кривой спроса на деньги M_dM_d с кривой предложения при уровне ставки процента r_4. Уменьшение предложения денег центральным банком до M_sM_s вернет ставку процента к уровню r_1.

В рыночной экономике способность капитала приносить процент воспринимается как его естественное свойство. Эффективность функционирования денежного капитала можно определить двумя путями.

Во-первых, измерить изменение величины капитала во времени по формуле

$$C = (1 + r) + (1 + r)^2 + (1 + r)^3 + \ldots + (1 + r)^n,$$

где C — стоимость капитала; r — ставка процента.

Предположим, ставка процента равна 3, величина денежного капитала — 100 долл., он предоставляется в ссуду на 3 года. В первый год капитал возрастает на 3% и составит 103 долл. На второй год 103 долл. возрастают еще на 3% — 106,09 долл. В третьем году 106,09 долл. возрастают еще на 3% — 109,27 долл. Таким образом, капитал 100 долл. возрос на 18,36 долл. (3 долл. + 6,09 долл. + 9,27 долл.) и увеличился до 118,36 долл. Прирост капитала произошел за счет получения процентов.

В рыночной экономике важно определить величину капитала, исходя из капитализации дохода. Почему важна эта операция? Ценные бумаги имеют номинальную стоимость и курс котировки на фондовых рынках. Доходы, полученные на ценные бумаги, при разных ставках процента дадут неоднозначную ве-

личину их стоимости. Вот почему И. Фишер писал: «Стоимость капитала должна быть рассчитана из стоимости его оцененного будущего чистого дохода, а не наоборот»[1].

Если номинальная стоимость капитала равна 100 долл., доход, который он приносит ежегодно, 6 долл., то при норме процента 3 его реальная стоимость будет равна

$$\frac{6 \text{ долл.}}{3} \times 100 = 200 \text{ долл.}$$

Если денежный капитал приносит 6 долл. дохода, он равнозначен капиталу 200 долл., так как, будучи помещенным в банк, он приносит при 3% годовых 6 долл. дохода.

Во-вторых, в рыночной экономике учитывается временной период. Для этого необходимо дисконтировать доход. Дисконт — это скидка. Операция дисконтирования состоит в определении текущей стоимости 1 долл., полученного через год или *n* лет.

$$\text{ТДС (текущая дисконтированная стоимость)} = \frac{1}{(1+r)}$$

$$\text{или } \frac{1}{(1+r)^n}.$$

Инвестированный на год 1 долл. при 3% годовых имеет текущую дисконтированную стоимость, равную $\frac{1}{(1+0{,}03)}$, т. е. 0,9708737 долл. Если инвестировать сегодня 0,9708737 долл., то при ставке процента 3 кредитор получит 1 долл.

При принятии решений об инвестировании используется критерий чистой дисконтированной стоимости (ЧДС). Фирма должна определить, насколько эффективно будут использованы ее капиталовложения. Для этого руководство фирмы рассчитывает дисконтированную стоимость доходов, которые предполагается получить от инвестиций. Сравнение текущей дисконтированной стоимости доходов и издержек, связанных с использованием инвестиций, и показывает эффективность последних.

---

[1] *Fisher I.* Op. cit. P. 14.

$$\text{ЧДС доходов} = -C + \frac{y}{(1+r)} + \frac{y}{(1+r)^3} + \ldots + \frac{y}{(1+r)^n},$$

где C — издержки, связанные с использованием инвестиций (выплата процентов и амортизация);

y — ежегодные доходы;

r — ставка процента.

Предположим, что инвестиции равны 90 млн долл. Они рассчитаны на 3 года. Норма амортизации равна 33%, ставка процента 8. Издержки, связанные с использованием инвестиций, будут равны 90 × (0,08 + 0,33) = 36,9 млн долл. ежегодно. За три года эти издержки составят 110,7 млн долл.

Ежегодно инвестиции приносят доход, равный 5 млн долл., а амортизация составляет 29,7 млн долл. Подставим эти данные в формулу чистой дисконтированной стоимости (в млн долл.):

$$\text{ЧДС доходов} = -110{,}7 + \frac{5 + 29{,}7}{1 + 0{,}08} + \frac{5 + 29{,}7}{(1 + 0{,}08)^2} + \frac{5 + 29{,}7}{(1 + 0{,}08)^3} =$$

$$= -110{,}7 + \frac{34{,}7}{1{,}08} + \frac{34{,}7}{1{,}17} + \frac{34{,}7}{1{,}26} = -110{,}7 + 32{,}13 + 29{,}66 + 27{,}54 =$$

$$= -110{,}7 + 89{,}33 = -21{,}37.$$

Сравнение издержек, связанных с инвестициями, и дисконтированных доходов показывает, что издержки превысили доходы. Инвестирование при ставке процента 8 нецелесообразно.

Помимо ставки процента экономикс использует понятие «предельная эффективность капитала». Речь идет об отношении между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей капитала, и ценой использования этой единицы. По мере увеличения инвестиций их предельная эффективность уменьшается, потому что ожидаемый доход будет падать с ростом предложения, а также из-за увеличения цены предложения ресурса.

И. Фишер считал, что возможность инвестирования зависит от нормы дохода (отношения дохода к величине капитала), взятой в сравнении со ставкой процента. Чтобы стимулировать новые инвестиции, норма дохода должна превышать норму процента. Величина инвестиций стремится к той точке, где предельная эффективность совокупного капитала равна рыночной норме процента. Сначала для реализации отбираются про-

екты с высокой, а затем со все более низкой эффективностью. Например, строительство моста с предельной эффективностью 10% не будет начато, пока рыночная норма процента составляет 11%; строительство целесообразно осуществлять лишь после того, как рыночная норма процента упадет до 10% и ниже. Отсюда вытекает вывод, что процентная ставка является минимумом рентабельности инвестиционных проектов и средством их селекции в соответствии с их доходностью.

Рыночная норма процента традиционно имеет две функции: она рационирует использование существующих дефицитных капиталов и в долгосрочном плане стимулирует сбережения.

Пересечение кривых инвестиционного спроса и предложения определяет точку равновесия предельной эффективности капитала и ставки процента. Рисунок 10.4 показывает, что оно достигается в точке E.

В практике всегда имеется целый спектр ставок процента. Дифференциация ставок процента зависит от степени риска (чем больше риск, тем она выше), времени, на которое предоставляются деньги в кредит (на долгосрочные кредиты устанавливаются более высокие, на краткосрочные — более низкие ставки процента), размеров кредита (ставка процента выше на небольшие по размерам кредиты, так как административные расходы на предоставление крупных и мелких кредитов одинаковы), от размера налога на проценты (предпочтительнее займы, доходы с которых облагаются меньшими налогами).

В США доход на долгосрочные надежные государственные облигации (30 лет) в 1996 г. составил 6,12%, ставка банковского процента для первоклассных заемщиков — 8,25, ставка процен-

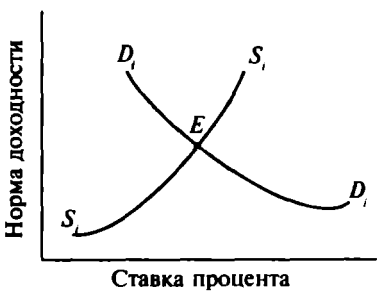


Рис. 10.4. Кривые инвестиционного спроса и предложения

та на трехмесячные кредиты — 5,41, доход на корпоративные облигации — 7,24%[1].

Какая же из этих величин может наиболее точно характеризовать национальный уровень ставки процента? Ближе всего к этому показателю ставка процента, уплачиваемая на долгосрочные, надежные государственные облигации (в нашем примере — 6,12%), так как административные расходы при их выпуске незначительны, отсутствует риск, они выпускаются на национальный рынок.

Норма прибыли. Бухгалтерская прибыль представляет разницу между совокупными доходами фирмы и ее явными издержками. Относительная величина прибыли называется нормой прибыли. В хозяйственной практике существуют следующие методы расчета нормы прибыли:

отношение прибыли к объему продаж

$$p' = \frac{p}{\text{объем продаж}},$$

где p' — норма прибыли; p — прибыль.

Этот вариант характеризует отношение прибыли к потребленному в производстве капиталу;

отношение прибыли к акционерному капиталу

$$p' = \frac{p}{\text{акционерный капитал}}.$$

Этот вариант представляет измерение прибыли относительно собственного капитала фирмы;

отношение прибыли к активам

$$p' = \frac{p}{\text{активы}}.$$

Эта пропорция характеризует степень возрастания всего использованного капитала;

отношение прибыли к чистому воспроизводимому осязаемому капиталу фирм

$$p' = \frac{p}{\text{осязаемый воспроизводимый капитал}}.$$

[1] The Economist. 1996. November 23rd—29th. P. 131.

Это характеризует прибыльность элементов вещественного капитала (здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы).

Различные методы расчета нормы прибыли отражают разные относительные оценки доходности капитала.

В рыночной экономике действует тенденция к образованию средней нормы прибыли. Эту тенденцию открыли представители классической школы политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). В XX веке проблемой средней прибыли занимались многие известные экономисты. Английский экономист Дж. Робинсон писала: «Средние издержки должны включать среднюю прибыль на единицу выпуска»[1].

Усреднение прибыли есть результат ее выравнивания вследствие внутри- и межотраслевой конкуренции. Норма прибыли (отношение прибыли к капиталу) может быть низкой или высокой. Капиталы привлекаются в отрасли с высокой и отвлекаются из отраслей с низкой нормой прибыли. В одних отраслях с низкой нормой прибыли из-за утечки капитала сокращается объем производства, уменьшается предложение, изменяется соотношение между спросом и предложением, растут цены на выпускаемую продукцию, а вместе с ними и нормы прибыли. Наплыв капитала в другие отрасли (с высокой нормой прибыли) ведет к расширению производства товаров, увеличению предложения. Из-за превышения предложения над спросом цены падают, а вместе с ними и нормы прибыли. Переливы капитала из одной отрасли в другую в конце концов приводят к выравниванию прибылей.

Правило выравнивания прибылей действует, но на практике встречает определенные препятствия (меры государственного регулирования, барьеры стратегического сдерживания, неравномерность развития отдельных отраслей). Прибыльность в значительной мере зависит от уровня издержек, которые в силу тех или иных причин могут быть высокими или низкими. Через переливы капитала, изменение цен и прибылей устанавливаются и поддерживаются пропорции в народном хозяйстве.

---

[1] *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 140.

§ 6. Рынок предпринимательских способностей

Экономисты рассматривают предпринимателя как особый производственный фактор, получающий свой предельный продукт. Последний приравнивали к чистой прибыли.

Известный английский экономист *Ф. Эджуорт* (1845—1926) не считал предпринимательство специфическим фактором производства. Он полагал, что невозможно определить предельный продукт фактора, если он не является одновременно бесконечно делимым и строго однородным. Если он не делим до бесконечности, предельный продукт может быть вычислен только приблизительно. Если же он не строго однороден, нельзя считать его одним и тем же фактором. В силу этого предпринимательство, по мнению Эджуорта, не соответствует свойствам производственного фактора.

Однако разнородность предпринимательства не может быть основанием для исключения его из состава факторов производства. Практически все факторы разнородны: и труд, и капитал, и предпринимательство.

В данном учебнике мы исходим из того, что как фактор предпринимательство создает предельный продукт в денежной форме, определяющий спрос на него. Предпринимательство имеет цену. И то, и другое определить достаточно сложно. Вместе с тем теоретически можно сделать вывод, что предельный продукт предпринимательства в денежной форме нельзя отождествлять с предпринимательским доходом.

Известный австрийский экономист *Й. А. Шумпетер* (1883—1950) считал, что один и тот же человек может как быть предпринимателем, пока он осуществляет инновации, так и перестать быть таковым после налаживания своего бизнеса и превращения его в рутинный процесс. Таким образом, реальное число предпринимателей постоянно изменяется.

Указанный фактор по аналогии с другими факторами производства должен создавать предельный продукт в денежной форме. На практике цена данного вида ресурса формируется достаточно сложно. Рассмотрим структуру доходов высших менеджеров компаний в США в 1998 г. (табл. 10.2).

Таблица 10.2 показывает, что доходы высших менеджеров корпораций имеют сложную структуру. Наименьший удельный вес занимает основная заработная плата, которая является минимальной ценой фактора «предпринимательские способно-

Таблица 10.2

Доходы высших менеджеров некоторых компаний в 1998 г. (млн долл.)

Компания	Менеджер	Основная зарплата	Ежегодные бонусы	Нереализованные доходы от опционов акций
Американ Экспресс	Харвей Голаб	1,02	2,40	59,95
AT&T	Майкл Армстронг	1,40	1,90	26,67
Боинг	Фил Кондит	1,00	0,00	2,63
Шеврон	Кеннет Дерр	1,28	1,19	22,33
Ситигруп	Сэнди Уэйлл	1,03	8,50	4,70
Кока-Кола	Дуглас Айвестер	1,25	1,50	106,48
Дисней	Майкл Эйснер	0,76	5,00	107,22
Дженерал Электрик	Джек Уэлч	2,80	7,20	261,54
Джонсон& Джонсон	Ральф Ларсен	1,33	1,30	66,84
Мерк	Рэймонд Джилмартин	1,10	1,45	101,60
Средняя		**1,30**	**3,04**	**76,00**

Источник: PAY SURVEY // The Economist. 1999. May 8th—14th.

сти». Будем считать, что цена фактора равна его предельному продукту в денежной форме. Премиальные бонусы своим источником имеют прибыль корпораций, создающуюся физическим капиталом. Нереализованные доходы от опционов акций возникают из перераспределения доходов на фондовой бирже через движение курсов акций. Они не добавляют ничего к предельному денежному продукту предпринимательства, но формально увеличивают его цену.

В 1980 г. средняя заработная плата управляющих крупнейших компаний в США была примерно в 40 раз выше, чем средняя заработная плата производственного рабочего. В 1990 г. превышение составило примерно 85 раз. В 2003 г. высшие менеджеры получали уже в 400 раз больше производственных рабочих. Однако многие управляющие манипулируют статистическими данными о результатах деятельности корпораций, чтобы набить свои карманы. Однако чрезмерные доходы управляющих способны подорвать моральный климат в рабочем коллективе.

В 90-е годы прошлого века возникло мнение, что выплата больших доходов высшим менеджерам дала нежелательные и даже разрушительные результаты. В 2001—2002 гг. большие злоупотребления имели место с так называемыми выходными пособиями для менеджеров, уходящих в отставку. В США средний размер выходного пособия составлял 16,5 млн долл. В связи с этим представляют интерес меры, которые призваны противодействовать злоупотреблениям управляющих.

Корпорации стимулировали деятельность менеджеров в форме опционов, прямого предоставления акций, премий, связанных с такими критериями, как рост доходов. Эти выплаты должны производиться с учетом долгосрочных интересов собственников, а не краткосрочных изменений курса акций или прибыли.

В то же время надо отметить, что американские акционеры требуют отмены опционов с твердо фиксированным курсом акций (обычно менеджеру предоставлялась возможность воспользоваться опционом в момент самого высокого уровня, достигнутого курсом акций). Опционы не должны вознаграждать менеджеров за достижение общего роста курсов акций.

Английское правительство оказывает давление на бизнес, чтобы увеличить способность акционеров контролировать менеджмент. В США обсуждается возможность придать обязательность резолюциям, принятым на собрании акционеров (до сих пор они носили рекомендательный характер).

§ 7. Рента как цена ресурса

В рыночной экономике функционируют полные и частичные собственники, а также арендаторы земли. Отделение земли от непосредственного производителя имеет место не только в

случае аренды, но и вследствие развития ипотеки (при получении кредитов под заклад земли в ипотечных банках). Сама по себе та или иная форма землепользования еще не гарантирует эффективную деятельность производителей. Отсутствие сельскохозяйственной инфраструктуры, финансовой поддержки, экономических стимулов, конкуренции способно выхолостить позитивное содержание любой формы землепользования.

Пользование землей в рыночной экономике возможно лишь при выплате дохода земельному собственнику — ренты.

Иными словами, *рента* есть доход, полученный собственником земли при сдаче ее в аренду. Общее предложение земли в отличие от других факторов производства относительно фиксировано природой и не может быть увеличено в ответ на более высокую цену или уменьшено в случае низкой цены (количество земли иногда может быть увеличено посредством дренажа, а плодородие используемой земли может быть разрушено в результате сверхэксплуатации).

Рисунок 10.5 показывает, что кривая предложения на землю является фиксированной. Кривые спроса и предложения пересекаются в равновесной точке E. Рента имеет тенденцию колебаться вокруг этой точки. Почему? Если бы рента поднялась выше точки равновесия до точки M, то спрос на землю уменьшился бы до Q_1 и часть земли оказалась бы незанятой: $Q—Q_1$. Некоторые земельные собственники были бы не в состоянии сдать ее в аренду и вынуждены были бы предлагать земельные участки за более низкую плату. По таким же причинам рента не может оставаться долго ниже точки равновесия, например в точке R_2. Возросший спрос на земельные участки обусловил бы повышение ренты. Только в точке равновесия общее количество земли, на которую предъявляется спрос, равно ее предложению. В этом смысле предложение и спрос определяют цену земли.

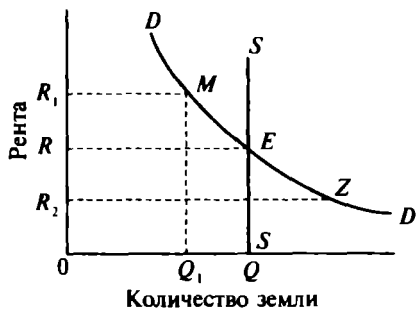


Рис. 10.5. Определение величины ренты в условиях конкуренции: SS — кривая предложения; DD — кривая спроса

Экономикс решает проблему земельной ренты через движение спроса и предложения, поиск равновесной цены. Величина ренты определяется в процессе игры спроса и предложения и колебания величины ренты.

Земельная рента существует в двух основных формах: дифференциальной и абсолютной. В свою очередь, дифференциальная рента бывает двух видов.

Дифференциальная рента I связана с различным плодородием земельных участков и их эффективностью. При одинаковых затратах ресурсов результаты производства на них будут различны. Дифференциальная рента возникает также из-за неодинакового местоположения земельных участков. Транспортные расходы для фермеров будут большими или меньшими. Близость к рынкам сбыта существенно влияет на структуру производства. Скоропортящиеся продукты, к примеру, можно производить вблизи от потребителей. В случае с дифференциальной рентой I издержки производства будут определяться предельными величинами наихудших по плодородию или местоположению участков. Добавочный доход, полученный на более плодородных и лучше расположенных землях, присваивается земельным собственником.

Дифференциальная рента II предполагает различную производительность последовательных затрат капитала на одном и том же участке земли. Она создается в процессе интенсификации сельскохозяйственного производства. В этом случае издержки определяются предельной затратой капитала (наименее производительной). Выигрыш в издержках, полученный от более производительных затрат капитала, первоначально достается фермеру. Он присваивает его на протяжении действия арендного договора. При заключении нового договора земельный собственник повысит величину ренты с учетом изменившегося плодородия земли и присваивает прирост дохода. Рента уплачивается со всех участков земли независимо от плодородия и местоположения. Этот вид платежей называется **абсолютной рентой**. Никто не будет сдавать землю в аренду бесплатно. Будут ли возделываться худшие земли, зависит от уровня цен на сельскохозяйственную продукцию. Превышение спроса над предложением повышает уровень цен, что и позволяет фермерам выплачивать ренту с худших участков.

Является ли рента доходом или частью издержек? Некоторые экономисты полагают, что рента не входит в издержки.

Другие включают ее в издержки. Если бы фермер был собственником своей земли, то было бы целесообразно ренту рассматривать как издержки. Для чего? Фермер может обнаружить, что после выплаты ренты самому себе ему не удается возместить издержки. В этом случае ему лучше взять в аренду другой участок, а свой сдать другому производителю. Экономисты рассматривают ренту, уплачиваемую фермером самому себе, как «неявную», «подразумеваемую». Она является составной частью его долгосрочных издержек.

Те экономисты, которые отрицают возможность отнесения ренты к издержкам, выдвигают совершенно правильное положение, что цена товаров реально определяет земельную ренту, а не земельная рента — цену. Американский экономист *Г. Джордж* в 80-е годы прошлого века предложил единый налог на земельную собственность. Он справедливо полагал, что земельная рента является по своей природе «избытком», который может быть обложен высоким налогом без нарушения стимулов к производству или эффективности производства. Если налог повысился, земельный собственник не может повысить ренту, так как спрос и предложение не изменились.

Вопрос о том, кто создает ренту, решается по-разному. Согласно одному варианту рента есть продукт земли, согласно другому — она создается трудом. Рабочие получают доход, равный предельному продукту, созданному последним рабочим. Избыток же над конечным предельным продуктом, который создавался предшествующими рабочими, поступает в виде земельной ренты земельным собственникам.

Сама по себе земля не может создавать ренту. Первое является лишь условием создания второго. Поэтому более правильным является второй вариант с одним уточнением. Рента выплачивается либо из предельного денежного продукта, созданного трудом и предпринимательскими способностями, либо рента есть результат перераспределения дохода, созданного за пределами сельского хозяйства, в пользу земельных собственников.

В конце XX — начале XXI в. земельная рента не столь велика, чтобы поднимать вопрос об экспроприации земельных собственников, как предлагал К. Маркс, или о вытеснении земельных собственников из сельского хозяйства через единый налог Г. Джорджа. Кроме того, цены, в том числе рента, служат для рационирования дефицитных ресурсов, способствуют

повышению эффективности производства. Если земля в изобилии, а труд в дефиците, имеет место экстенсивное земледелие. Если земля — дефицитный фактор, а люди в избытке — интенсивное земледелие. Колебания рыночных цен показывают, как надо производить продукты. Ценовая система стимулирует замещение менее эффективных ресурсов более производительными.

В практике хозяйствования нашей страны бесплатность земли и ее ничейность принесли больший вред, чем частная собственность на землю. Цены за использование ресурсов могут замедлить их истощение и разрушение, способствовать рациональному потреблению исчерпаемых и дефицитных природных богатств.

Будучи, по-видимому, оправданной при своем рождении, идея несовместимости частной собственности на землю с рациональным земледелием в дальнейшем в значительной мере не подтвердилась. Но задача состоит не в том, чтобы «разоблачать» К. Маркса, а в том, чтобы понять, почему прогноз не оправдался.

Во-первых, в развитой рыночной экономике достаточно широкое распространение получили соединение собственности на землю и ее использование для производства сельскохозяйственной продукции.

Во-вторых, происходило увеличение сроков аренды. В-третьих, уменьшались относительные размеры ренты из-за превышения предложения сельскохозяйственных продуктов над спросом и понижения в результате этого цен на сельскохозяйственную продукцию.

В-четвертых, земельные собственники сдавали землю в аренду, обязывая арендаторов производить улучшения, и препятствовали хищнической эксплуатации земли.

Цена земли. Цена земли есть капитализированная рента. Она зависит от величины дохода, который приносит земельный участок, ставки процента, соотношения спроса и предложения. Продажа земли должна принести такую сумму денег, которая будучи положенной в банк обеспечит земельному собственнику доход, равный земельной ренте.

$$\text{Цена земли} = \frac{\text{Рента}}{\text{Ставка процента}} 100.$$

Предположим, что рента равна 2000 руб., ставка ссудного процента — 10. Тогда цена земли будет составлять

$$\text{Цена земли} = \frac{2000 \text{ руб.}}{10} 100 = 20\,000 \text{ руб.}$$

Положив 20 000 руб. в банк, бывший владелец земли при данной ставке ссудного процента будет получать доход, равный ренте. Критики частной собственности на землю говорят, что деньги, потраченные на покупку земли, отвлекаются от производства. Тем самым наносится ущерб сельскому хозяйству, экономике, потребителям. Однако цена земли создает у собственника чувство ответственности, способствует эффективному ее использованию. Положительные моменты перевешивают отрицательные.

В экономической литературе имеются противоречивые суждения по поводу форм экономической организации сельскохозяйственного производства. Мелкие или крупные фермеры необходимы для развития сельского хозяйства?

Для развития сельского хозяйства необходим плюрализм форм организации, что предопределяется неодинаковыми условиями хозяйствования. В сельском хозяйстве есть отрасли, полностью механизированные, использующие электронику (например, производство зерновых культур). В таких условиях целесообразно существование крупных ферм. В других отраслях сельского хозяйства, где значителен удельный вес живого труда, где пока еще не удается механизировать такие операции, как уборка (плодово-ягодные), не обойтись без мелкого фермерства. В условиях научно-технической революции мелкие и средние фермы обрели второе дыхание вследствие того, что промышленность снабжает их сельскохозяйственной мини-техникой. Многие фермы являются составными частями агропромышленных объединений, которые обеспечивают им соответствующую технологию и надежный сбыт продукции.

В нашей стране вопрос о формах организации сельскохозяйственного производства должен решаться на основе принципа экономической целесообразности. Фермерство особенно необходимо там, где уровень производительных сил не создает базу для эффективного функционирования крупного производства в животноводстве, производстве картофеля, овощей, плодово-ягодных культур, но и в перспективе по мере научно-технического прогресса будущее не только за крупными хозяйствами.

НТП открывает новые возможности для успешного функционирования мелких и средних ферм.

В экономической литературе обсуждается и вопрос о формах землепользования — собственность на землю или аренда. Сами фермеры предпочитают работать на земле, находящейся в их собственности, а целью начинающих фермеров является установка «от арендатора к частичному хозяину и от частичного хозяина — к полному».

Отделение земли от непосредственного производителя происходит не только посредством аренды, но и в форме ипотеки (получение кредитов под заклад земли в ипотечных банках). В рыночной экономике таким образом хорошо функционируют различные формы землепользования (пользование землей собственником, частичным собственником и арендатором). Это свидетельствует о том, что сама по себе та или иная форма еще не гарантирует эффективную деятельность. Фермерство без инфраструктуры, финансовой поддержки, экономических стимулов, вероятно, не решит вопрос об увеличении сельскохозяйственного производства. Поэтому резкое форсирование роста фермерских хозяйств нецелесообразно.

Экономическая реформа в сельском хозяйстве России положила начало важным преобразованиям: узаконены частная собственность и аренда земли; изменилась структура производства.

В условиях конкурентного рынка самозаинтересованность собственников может привести к быстрому использованию природных ресурсов и их истощению, например обезлесению, которое вызывает наводнения, эрозию почв, региональную безработицу и другие негативные последствия. Встречающееся расточение ресурсов собственниками приводит к тому, что многие страны с рыночной экономикой ставят определенные ограничения на свободу использования земли. Они разрабатывают региональные и урбанистические планы, используют суверенное право государств отчуждать частную собственность на землю, при котором собственники обязаны продавать свои земли по установленным государством ценам. Национальные парки, находящиеся в собственности государства, используются в интересах всего общества. В Великобритании, Италии, Швеции и других странах введены ограничения на огромные прибыли, которые могут достаться владельцам тех земель, на которых должен расположиться новый город, и людям, которые спекулируют на будущем развитии.

Контрольные вопросы:

1. Что такое ресурс «К» и почему он считается важнейшим из всех ресурсов?
2. Назовите виды инвестиций в человеческий капитал.
3. Какая форма заработной платы преобладает в народном хозяйстве и почему?
4. Каково соотношение понятий «компенсация» и «заработная плата»?
5. Что лежит в основе дифференциации заработной платы?
6. Что такое «эффективная» заработная плата?
7. Какое влияние на экономику оказывает установление государственного минимума заработной платы?
8. Какие Вы знаете модели рынка труда?
9. В чем заключается специфика рынка труда в США, Западной Европе и Японии?
10. Дайте характеристику рынка труда в России.
11. Является ли денежный капитал экономическим ресурсом?
12. В экономике обычно существует множество ставок процента. Какая из них наиболее точно характеризует национальный уровень ставки процента?
13. В чем состоит различие между ставкой процента и предельной производительностью капитала?
14. Какие вы знаете теории ставки процента?
15. В чем состоит экономический смысл дисконтирования доходов?
16. Каков источник прибыли?
17. Перечислите методы расчета прибыли.
18. Каков источник земельной ренты?
19. Какую роль играет земельная рента в развитии сельского хозяйства и добывающей промышленности?
20. Как вы оцениваете экономическую эффективность государственной собственности на землю?
21. Возможно ли заменить все формы налогообложения единым налогом на земельную собственность?
22. Необходима ли частная собственность на землю в России?
23. Как определяется цена земли?

Глава 11
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

§ 1. Структура и механизм функционирования финансового рынка

Все виды рыночной деятельности предполагают наличие финансовых средств, которые можно приобрести на специфическом рынке — финансовом. Основными финансовыми средствами являются деньги и ценные бумаги. Деньги не являются ресурсом, но на них можно приобрести факторы производства и начать предпринимательское дело. На деньги можно купить другие финансовые средства — ценные бумаги (акции и облигации). Акции и облигации свободно продаются и покупаются на финансовом рынке. Вкладывание денег в акции и облигации увязано с риском, поэтому риск оплачивается в виде дивиденда (на акции) или процента (на облигации).

Следовательно, в современных условиях функции денежного рынка существенно расширились. Поэтому сегодня правильнее говорить о финансовом рынке.

Понятие финансового рынка. На финансовом рынке осуществляется купля-продажа финансовых средств, к которым относятся деньги и ценные бумаги. Те и другие обладают свойством ликвидности, т. е. способностью трансформироваться в наличность. Деньги по сравнению с ценными бумагами обладают абсолютной ликвидностью.

Спрос и предложение на финансовом рынке специфичны. На стороне спроса выступают только деньги, на стороне предложения — все финансовые активы (деньги, акции, облигации). Из этого следует, что финансовый рынок состоит из *рынка ссудных капиталов* (банковских ссуд) и *рынка ценных бумаг* (РЦБ). Рынок ценных бумаг дополняет систему банковского кредита и взаимодействует с ней. Коммерческие банки могут предоставлять посредникам рынка ценных бумаг ссуды для подписки на ценные бумаги новых выпусков. Посредники РЦБ, в свою очередь, могут продавать банкам ценные бумаги.

За делением рынка на две составные части скрывается деление капитала на основной и оборотный: банки, как правило, дают ссуды краткосрочные (не более года), а выпуск ценных бумаг дает возможность получить деньги на длительный срок (облигации) или в бессрочное пользование (акции). Поэтому в экономической теории финансовый рынок подразделяют также на *денежный рынок* и *рынок капиталов*.

На *денежном рынке* сделки совершаются с краткосрочными финансовыми средствами, а на *рынке капиталов* — с долгосрочными. Строгой грани между этими рынками не существует, так как облигации, например, имеют различные сроки погашения.

Для расширения производства предприятиям может не хватать собственных доходов. Они должны изыскать дополнительные денежные средства. В экономической теории такие денежные средства именуются *инвестиционным капиталом*. Инвестиционный капитал формируется из двух источников: из собственных сбережений предприятия, фирмы (нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления) и заемных средств (временно свободные денежные средства других предприятий, населения). Прямо превратиться в инвестиции могут только собственные (личные) сбережения (семья покупает дом, используя свой вклад в банке). Чужие сбережения, чтобы стать инвестиционным капиталом, должны пройти путь через финансовый рынок. На рынке капитала с помощью посредника (например, банка) сбережения превращаются в финансовые средства (а не в производство), чтобы затем использоваться на покупку факторов производства.

Инвестиционный капитал мобилен, ограничен и уязвим. Поэтому он направляется туда, где благоприятный инвестиционный климат, где есть возможность для максимизации прибыли и минимизации риска.

Финансовый рынок ближе всего к модели совершенного рынка. Это его свойство выражается: 1) в наличии многочисленных рыночных субъектов, нуждающихся в финансовых ресурсах; 2) в существовании спроса на однородный объект торговли — деньги; 3) в свободе входа на рынок и выхода из него благодаря развитой системе банков и рынка ценных бумаг; 4) в эффективной информационной базе финансового рынка. Ставка процента на денежном рынке как результат спроса и предложения денег является ориентиром и для курса ценных бумаг.

Особенность финансового рынка состоит в том, что он наиболее чувствителен ко всем нарушениям в процессе производства и реализации. Поэтому он рассматривается как индикатор всего рыночного хозяйства. Вместе с тем с помощью финансового рынка осуществляются тесные взаимосвязи между различными рынками, в том числе между всеми рынками ресурсов.

Как функционирует финансовый рынок, как складывается равновесие на нем?

Ориентиром для функционирования всего финансового рынка является модель денежного рынка.

Равновесие денежного рынка. Как всякий рынок, денежный рынок складывается из спроса, предложения и уравновешивающей их цены. Спрос на деньги создается предприятиями и государством, которым не хватает собственных средств. Они — заемщики (покупатели). Предложение создается индивидуальными лицами, у которых доход больше расхода. Они — заимодатели-кредиторы (продавцы). Денежный рынок обеспечивает полный и быстрый перелив сбережений в инвестиции по цене, которая устраивает и покупателей, и продавцов. Цена на деньги называется **процентом**.

Величина (ставка) процента зависит от спроса на деньги и их предложения. Уменьшение предложения создает временную нехватку денег на денежном рынке. Частные лица и организации пытаются приспособиться к нехватке денег путем продажи некоторых имеющихся у них финансовых средств (например, облигаций). Но приобретение денежных средств посредством продажи облигаций для одних означает потерю денег вследствие покупки этих облигаций другими. Попытка получить больше денег через продажу облигаций увеличивает их предложение по отношению к спросу на них и соответственно снижает цену на облигации. Но снижение цены на облигации увеличивает процентную ставку. Чем выше процентная ставка, тем меньше денег люди хотят иметь на руках. Следовательно, количество предложенных и количество требуемых денег будут снова равными при более высокой процентной ставке. Рост предложения денег создает временный их избыток, в результате чего увеличивается спрос на облигации и цена на них становится выше. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие.

Графически установление равновесия на денежном рынке можно изобразить следующим образом (рис. 11.1).

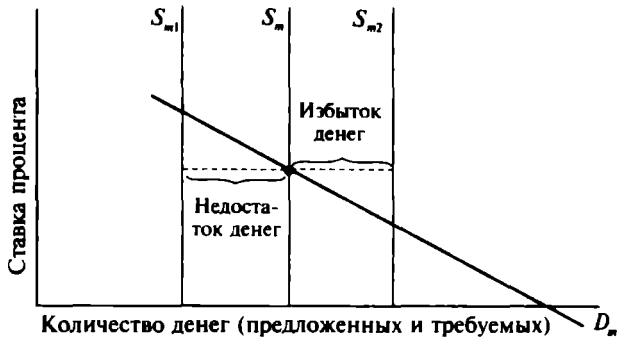


Рис. 11.1. График восстановления равновесия на денежном рынке: S_m, S_{m1}, S_{m2} — предложение денег; D_m — спрос на деньги

В действительности ставка процента зависит не только от спроса и предложения на денежном рынке. Изменение ставки процента связано с риском, на ставку процента влияют сроки инвестиций, размер ссужаемых денег, налогообложение. На величину ставки процента влияет и политика государства.

Таким образом, уровень инвестиций в экономике определяется состоянием финансового рынка, а точнее — реальной ценой денег. Поэтому ставка процента — это импульс к инвестированию.

Функционирование финансового рынка связано с существованием индивидуальных и институциональных инвесторов.

Индивидуальные и институциональные инвесторы. Индивидуальные инвесторы — это частные сберегатели финансовых средств, которые выступают крупнейшими поставщиками инвестиционного капитала. Их личные сбережения принимают форму банковских депозитов, сертификатов пенсионных фондов, облигаций государственных займов, корпоративных ценных бумаг, страховых полисов. Институциональные инвесторы представляют аккумуляцию личных сбережений в финансовых институтах. Финансовые институты выступают посредниками или промежуточными заемщиками, образуя институциональную структуру финансового рынка. Основными **институциональными инвесторами** являются: коммерческие банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды.

Для одних институциональных инвесторов (банков, страховых компаний, пенсионных фондов) инвестиционная деятельность существует наряду с другими формами предпринимательской деятельности. Для других (инвестиционных фондов) операции на инвестиционном рынке являются основным видом деятельности.

Коммерческие банки привлекают сбережения и распределяют их между заемщиками таким образом, чтобы процентная ставка по ссудам превышала процентную ставку по вкладам. Это превышение позволяет банкам покрывать текущие расходы и обеспечивать банковскую прибыль.

Нацеленность банков на прибыль заставила многих индивидуальных сберегателей и заемщиков объединиться в кооперативные *кредитные союзы*, которые выступают в качестве источников инвестиционного капитала. В кредитные союзы, как правило, вступают лица с общими интересами или проживающие в одной местности. Капитал кредитных союзов образуется за счет паевых взносов в форме покупки акций небольшой стоимости. По акциям (соответственно паевым взносам) выплачиваются дивиденды. Средства кредитных союзов используются для предоставления краткосрочных ссуд их членам. Основная часть ссуд выдается под залог имущества членов союза.

Крупнейшим поставщиком инвестиционных сбережений являются *страховые компании*. Основным источником их инвестиционного капитала служат комиссионные за страхование всей жизни или на какой-то срок, страхование индивидуальное и групповое, медицинское и пенсионное и т. д. Страховые компании охраняют доверенные им фонды держателей страховых полисов. Чтобы обеспечить безопасность доверенных фондов, они должны быть осторожными и в своей инвестиционной деятельности. Наибольший интерес страховые компании проявляют к высокодоходным долгосрочным ценным бумагам, так как люди страхуются на годы вперед или на всю жизнь.

В последние десятилетия повысилась роль *пенсионных фондов* как источников инвестиционного капитала. Пенсионные фонды формируются за счет взносов предпринимателей для выплаты пенсий рабочим и служащим. Поскольку доход на инвестиции пенсионных фондов не облагается налогом, то пенсионные фонды используются для приобретения высокодоходных государственных и корпоративных ценных бумаг. Инвестиции пенсионных фондов в большей степени долговременные, так как

сами фонды накапливаются годами, до выхода людей на пенсию.

Важнейшим поставщиком инвестиционного капитала являются *инвестиционные фонды*. Инвестиционные фонды — это компании, продающие свои акции частным лицам и инвестирующие выручку от их продажи в самые разнообразные ценные бумаги с целью получения дохода за счет разницы в их рыночной цене. Инвестиционные фонды бывают закрытыми и открытыми. *Закрытые фонды* выпускают акции только в момент своего образования, вкладывая выручку в портфель ценных бумаг с целью получения дохода от роста капитала. *Открытые фонды* постоянно выпускают акции и скупают их по требованию держателей по цене, равной номинальной стоимости собственного портфеля ценных бумаг.

Кроме крупных поставщиков инвестиционного капитала, существует масса мелких — высшие учебные заведения, крупные медицинские учреждения, церковь, профсоюзы, универмаги и др.

Потребителями инвестиционного капитала выступают крупные фирмы и государство. Крупные *фирмы* значительную часть капитала генерируют сами (за счет нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений), остальная часть поступает от финансовых посредников — коммерческих банков и с рынка ценных бумаг. Рынок банковских ссуд и рынок ценных бумаг образуют два канала, по которым сбережения переливаются в инвестиции.

Государство в лице национального правительства и местных органов власти является крупнейшим потребителем капитала. Государство гарантирует также погашение долгов принадлежащих ему предприятий. В развитых странах законодательство обеспечивает государству право занимать деньги у предприятий и населения. Другими словами, законодательством разрешено создавать государственный долг, используя для этого правительственные счета.

Потребителями инвестиционного капитала могут быть и *отдельные лица*. Капитал может им потребоваться для финансирования жилищного строительства, покупки товаров длительного пользования, для частного предпринимательства. Поскольку отдельные лица не выпускают ценных бумаг, то капитал они получают в виде займа у финансовых посредников (личные ссуды, ссуды под заклад имущества).

§ 2. Банковская система и кредит

Банк — это кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее прием депозитов (вкладов), предоставляющее кредиты и выполняющее денежные расчеты и операции. В рыночной экономике банки играют особую роль, что связано, во-первых, с тем, что для производства товаров и услуг предприятиям не хватает собственного капитала; во-вторых, с тем, что законодательства большинства стран обязывают предприятия хранить собственные и заемные средства в банках.

Система банковского кредита является составной частью финансового рынка. Кредитные отношения реализуются через организованную определенным образом банковскую систему. В большинстве стран рыночной экономики банковская система имеет двухуровневую структуру: первый уровень образует центральный банк, а второй уровень — коммерческие банки.

Примером наиболее оптимальной двухзвенной структуры банковской системы является организация банковской деятельности в США. Кредитная система США — это совокупность государственных и частных кредитных институтов. Ее основным элементом является Федеральная резервная система (ФРС), выполняющая функции центрального банка США. Структурно ФРС состоит из Совета управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. банков-членов. Совет управляющих состоит из представителей государственной администрации, резервных банков и ведущих фирм США. Совет управляющих является независимым и подчиняется лишь Конгрессу США. Федеральные резервные банки проводят политику Совета управляющих. Они выполняют функции центрального банка в своем округе (в США — 12 резервных округов). Банки — члены ФРС выполняют указания резервных банков о выдаче кредитов. Это — коммерческие банки.

Центральный банк. Центральный банк представляет сосредоточение всех кредитных отношений. Современные центральные банки характеризуются двойственностью положения: с одной стороны, их деятельность регулируется государством, с другой — они имеют самостоятельность в проведении кредитной политики. Основными функциями центрального банка являются следующие:

• монопольное право эмиссии (выпуска) банкнот, обеспечение постоянной собственной ликвидности;

• сосредоточение минимальных резервов коммерческих банков, оказание им кредитной поддержки, осуществление контроля за деятельностью коммерческих банков;

• регулирование экономики кредитно-денежными методами;

• хранение свободных денежных ресурсов правительства в виде депозитов, передача ему всей своей прибыли сверх определенной заранее установленной нормы, посредничество в платежах и в кредитовании правительства.

Прообразом современных центральных банков различных стран мира считают Банк Англии, созданный еще в XVII в. Опыт создания этого банка прослеживается во всех центральных банках развитых стран, хотя в каждой стране центральный банк имеет национальные особенности.

Все современные центральные банки являются акционерными. Пакет акций может: принадлежать государству (Англия, Франция); быть поделен между государством и частными учреждениями (Япония, Италия, Шотландия); быть во владении государственных (Германия) или частных (США) учреждений, входящих в систему центрального банка.

В соответствии с особенностями организационной структуры центральные банки современных развитых стран могут быть подразделены на банки, обладающие разветвленной сетью отделений по всей стране (Австралия, Англия, Финляндия, Франция); банки, не имеющие разветвленной сети отделений (Япония, Италия, Канада); банки, объединенные в систему, где один банк — головной (США).

Коммерческие банки. Первоначально коммерческие банки обслуживали торговлю. Сегодня термин «коммерческий» означает деловой характер банка, обслуживающего все сферы экономики и получающего прибыль.

Коммерческие банки — это частные (не государственные) банки, функционирующие на рыночной основе и осуществляющие широкий круг финансово-кредитных операций: выдачу кредитов и прием вкладов, посредничество в платежах, куплю-продажу акций, управление имуществом по доверенности, размещение государственных займов, консультации по финансово-кредитным вопросам, операции аренды (долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной). Современные западные банки выполняют от 200 до 250 видов операций. Главное отличие коммерческих банков от государственных — отсутствие у них права эмиссии денег.

Коммерческие банки бывают двух типов: *универсальные*, осуществляющие широкий перечень операций, и *специализированные*, осуществляющие одну или несколько банковских операций (например, сберегательный банк).

Критерии специализации банков многообразны. Существует функциональная специализация банков — инновационные, инвестиционные, учетные, ссудосберегательные, ипотечные, депозитные банки и т. д.; отраслевая специализация — банки социального развития, строительные, энергетические, внешнеторговые, сельскохозяйственные банки и т. д.; «клиентская» специализация — биржевые, потребительские, коммунальные, страховые банки; территориальная специализация — региональные, межрегиональные, международные банки.

В банковской практике различают следующие основные виды банковских операций: активные и пассивные операции, а также банковские услуги.

Активные операции — предоставление кредитов. По срокам кредиты подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Ссуды коммерческих банков характеризуются большим многообразием. Например, ссуды торгово-промышленным предприятиям — краткосрочные ссуды для финансирования покупки товарно-материальных ценностей. Ссуды под залог недвижимости представляют собой ссуды с погашением в рассрочку. Ссуда частным лицам — это потребительская ссуда для покупки потребительских товаров длительного пользования и возвращаемая по частям. Ссуды под ценные бумаги предоставляются для приобретения акций и других ценных бумаг. Сельскохозяйственные ссуды выдаются фермерам для покрытия расходов и осуществления инвестиций в сельское хозяйство. Существуют также кредиты, выдаваемые органам власти, небанковским финансовым учреждениям, иностранным банкам и иностранным официальным органам.

Кредитование строится на соблюдении четырех принципов: срочность, платность, возвратность, гарантированность. Хотя «кредитовать» в переводе с латинского означает верить, банк всегда оценивает кредитоспособность заемщика. В США, например, банки применяют правило пяти «СИ»: character (личность заемщика, честность, порядочность, профессиональные способности), capacity (финансовые возможности), capital (капитал, имущество), collaterial (обеспечение), condition (общие экономические условия).

Для обеспечения гарантированности банки используют *залог*, которым является собственность заемщика, и *заклад* или *ломбардный кредит* (прямое распоряжение залогом).

Среди современных активных банковских операций особо выделяются операции лизинга и факторинга. *Лизинг* представляет долгосрочную аренду (зданий, машин, сооружений производственного назначения). *Факторинг* — это система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании.

Пассивные операции — мобилизация денежных сбережений и доходов банков. Все вклады в банк делятся на депозиты (любой вклад, кроме сберегательного) и сберегательный вклад (накопление денежных сбережений).

Банковские услуги — осуществление наличных и безналичных платежей, операций с валютой и золотом, выпуск и хранение ценных бумаг, трастовые (доверительные) операции (например, управление имуществом). Банки проводят консультации, предоставляют информацию. В последние годы значительно возрос объем банковских услуг. Поэтому разграничение банковских операций имеет определенную условность.

Все виды банковских операций осуществляются либо на кредитной (активные и пассивные) основе, позволяющей получать процент; либо на комиссионной основе (банковские услуги), т. е. за счет своих клиентов, и приносящей комиссионное вознаграждение. Некоторые операции банк может осуществлять за свой счет, но получать доход от купли-продажи акций или от размещения ценных бумаг.

Таким образом, операции банка приносят ему банковскую прибыль. Она определяется как разница между суммой процентов заемщиков (активные операции) и суммой процентов вкладчикам (пассивные операции). В доход банка кроме банковской прибыли включаются также прибыль от инвестиций, от биржевых операций и комиссионное вознаграждение (банковские услуги).

Специализированные кредитно-финансовые институты. Современная банковская система развитых стран включает специализированные кредитно-финансовые институты. К основным специализированным кредитно-финансовым институтам относятся: инвестиционные и сберегательные банки, кредитные

союзы, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды.

Специализированные кредитно-финансовые институты аккумулируют мелкие капиталы и сбережения широких слоев общества, которые благодаря их посредничеству используются для инвестиций в экономику.

Универсальность операций, свойственная и банкам, и специализированным кредитно-финансовым институтам, превращает последние в разновидность коммерческих банков.

§ 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования

Составной частью финансового рынка является рынок ценных бумаг, рождение которого связано с появлением и куплей-продажей различных ценных бумаг. Рынок ценных бумаг позволяет продать или приобрести права на собственность, воплощенную в ценных бумагах, и получение дохода с этой собственности.

Развитие фондовой биржи. Родоначальником фондовой биржи считается Англия (XVII в.). В это время уже существовало много акционерных обществ, главным образом в области внешней торговли. Одни лица, вложившие свои деньги в компании, стремились иногда продать акции, а другие, напротив, стремились приобрести их. Покупка и продажа акций стали производиться с помощью посредников — брокеров. В результате образовался рынок ценных бумаг. В те времена сделки заключали прямо на улице, отсюда в обиход вошло выражение «уличный» рынок.

Однако широкое распространение торговля акциями получила только с началом промышленного переворота (конец XVIII — начало XIX в.). С 1773 г. совершение сделок с ценными бумагами стало профессией. Биржевые брокеры Лондона в 1773 г. арендовали часть королевской меняльни, а в 1802 г. они оказались в состоянии построить специально спроектированное здание фондовой биржи на участке в Кейпел-Корт, где она размещается до настоящего времени. Одновременно они выработали устав и правила, направленные на предотвращение темных сделок и недопущение к сделкам биржевых дельцов, пользующихся дурной славой. Так появилась первая в мире Лон-

донская фондовая биржа, и рядом с «уличным» рынком стал быстро развиваться рынок «организованный».

Первая американская фондовая биржа возникла в 1791 г. в Филадельфии, а в 1792 г. появилась на свет прародительница знаменитой ныне Нью-Йоркской фондовой биржи. На современной Нью-Йоркской фондовой бирже концентрируется более половины всего мирового биржевого оборота. Среди других крупнейших современных фондовых бирж — Токийская, Франкфуртская-на-Майне, Цюрихская. Фондовые биржи имеются примерно в 60 странах мира.

Сначала биржи торговали не столько акциями, сколько облигациями, которые выпускали правительства. Но победное шествие акционерной собственности в конце XIX в. привело к специализации бирж на торговле акциями, а сделки с облигациями сосредоточились на «уличном» рынке.

Понятие и виды ценных бумаг. Ценные бумаги — это документы, выражающие отношения собственности или отношения по займу. Все ценные бумаги делятся на три вида: акции, облигации, производные от них ценные бумаги. Акции выпускаются фирмами, облигации — как фирмами, так и правительствами. Поскольку по облигациям в определенный срок выплачиваются и сама ссуда, и ссудный процент, то их иногда называют ценными бумагами с фиксированным доходом.

Акции и *облигации* не одинаковы для инвестора. Облигации (особенно государственные) обеспечивают бóльшую сохранность сбережений, чем акции. Но они имеют меньшую возможность умножения капитала и роста дохода. Акции, в свою очередь, больше подвержены риску финансовых потерь, но имеют и бóльшую возможность наращивания капитала и дохода. Кроме того, акции имеют право голоса, они ликвидны, т. е. их можно продать. Все это делает акции более привлекательными для инвестора, чем облигации. Акции и облигации могут быть взаимообратимыми, конвертируемыми.

Важнейшие производные ценные бумаги — это прежде всего фьючерсные контракты как самостоятельный вид ценных бумаг и опционы. Опцион означает возможность купли-продажи права на приобретение или продажу ценных бумаг по определенной цене в определенный момент в течение определенного срока.

Понятие фондовой биржи. Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: *первичный рынок*, возникающий в момент

эмиссии ценных бумаг, и *вторичный рынок*, на котором выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются. Это связано с циклом «жизни» ценных бумаг, состоящим из выпуска ценных бумаг, их первичного размещения и долгого обращения на вторичном рынке.

Вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой («уличный») рынок.

Фондовая биржа — это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам. Фондовая биржа определяет рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них.

Выполнение этих функций фондовой биржей невозможно без участия посредников — брокеров и инвестиционных дилеров. Брокер сводит продавца и покупателя ценных бумаг, получая за это комиссионные. Дилер не только сводит продавца и покупателя, но и покупает на свое имя и за свой счет ценные бумаги, чтобы потом их перепродать.

Поскольку доход посредников зависит от торговли ценными бумагами, они не ждут, пока явится клиент, а ищут его сами. Этот поиск не позволяет сбережениям «залеживаться». Посредник обладает высоким уровнем профессионализма в знании рынка ценных бумаг, оперативностью в своих действиях. Он различает тактику поведения различных категорий покупателей ценных бумаг: инвестор думает прежде всего о минимизации риска, спекулянт готов идти на рассчитанный риск, а игрок — на любой риск. Поэтому роль посредника в операциях с денежными бумагами велика. Каждый посредник постепенно обрастает клиентурой, с которой устанавливаются отношения личного доверия.

Покупатели ценных бумаг, напротив, нуждаются в совете, поскольку большинство из них не в состоянии самостоятельно определить, какие ценные бумаги целесообразно, выгодно покупать, а какие нет. Прежде чем дать совет, посредник изучает ситуацию на рынке ценных бумаг, динамику их курсов, психологию и цели инвестора, а затем подбирает подходящие для него ценные бумаги.

В странах с развитыми финансовыми рынками брокеры и инвестиционные дилеры так же необходимы, как банкиры или бухгалтеры. Их профессия — престижная и высокооплачиваемая. Известный французский художник Поль Гоген до того, как стать художником, был преуспевающим биржевым броке-

ром с весьма значительными доходами. Великие ученые-экономисты тоже не обошли своим вниманием фондовую биржу. Д. Рикардо, играя на бирже, накопил состояние в 1 млн фунтов, что по тем временам составляло огромную сумму, и таким образом превратился в одну из крупнейших фигур финансового мира. А затем он основал Лондонский клуб политэкономии, где был общепризнанным лидером. Другой английский ученый Дж. Кейнс, прежде чем сыскать имя всемирно известного экономиста, играл на бирже, сколотил большое состояние и основал собственный колледж. Сегодня этому посвящают свою деятельность не только отдельные лица, но и целые фирмы, которые и определяют лицо современного инвестиционного бизнеса. Они представляют универсальные инвестиционные банки, выполняющие весь комплекс операций с ценными бумагами как на первичном, так и на вторичном рынке. В США несколько десятков таких банков сосредоточивают в своих руках львиную долю всех операций.

Подобно товарной бирже на фондовой бирже ценные бумаги на торгах непосредственно не выставляются. Они продаются и покупаются партиями, находясь на специальных банковских счетах.

К операциям на фондовой бирже допускаются не все ценные бумаги, а лишь так называемые *фондовые ценности*. К основным фондовым ценностям относятся: ценные бумаги с фиксированным доходом — государственные облигации, облигации частных компаний и банков, акции, а также сертификаты. Внесение акций компаний в список акций, котирующихся на данной бирже, называется *листингом*. Листинг не только допускает ценные бумаги эмитента к торгам на фондовой бирже, включая их в котировальный лист биржи, но и предполагает контроль финансово-экономического положения эмитента на предмет его соответствия требованиям фондовой биржи.

Среди таких требований могут быть требования к юридическому статусу эмитента, размерам его уставного капитала, доходам, номиналу ценных бумаг. Так, на Нью-Йоркской фондовой бирже допускаются к котировке акции с рыночной или балансовой совокупной стоимостью не менее 18 млн долл. Но это не все. К котировке допускаются только акции акционерных обществ, получающих прибыль не менее 2 млн долл. в последние три года, располагающих 2000 акционеров — владельцев 100 и более акций, выпустивших в свободную продажу не менее

1 100 000 акций, среднемесячный оборот которых превышает 100 тыс. единиц.

Таким образом, престиж фирмы, добрая воля инвесторов, лучший доступ к кредиту, хорошая «видимость» рынка, более точная оценка акций в целях налогообложения, слияний, поглощений — эти преимущества биржевой торговли позволяют акционерам включить свои акции в биржевой список.

Биржа помогает инвестору найти то, что ему нужно, а сбережения направить в те фирмы, чьи акции котируются выше. Биржа влияет и на цены «уличного» рынка. Однако по своему обороту биржевая торговля в десятки раз меньше внебиржевой.

Фондовая биржа является объектом государственного регулирования Основополагающий принцип государственного регулирования — законодательное обеспечение полного, правдивого и понятного оглашения эмитентами всей информации, касающейся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Законы предусматривают для регистрирующих органов три функции.

1. Регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходит и сама фирма, и все ее члены, в ходе которой выясняется профессиональная пригодность представляемого.

2. Обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумаги, должен опубликовать проспект, содержащий правдивую информацию об эмитенте и выпускаемых им ценных бумагах.

3. Контроль за соблюдением правил биржевой торговли.

Кроме государственного регулирования, на фондовых биржах осуществляется самоконтроль. Поскольку главный принцип работы биржи — ликвидность рынка, то биржа делает все, чтобы добиться этого.

Виды операций на фондовой бирже. Основными на фондовой бирже являются кассовые, срочные, арбитражные и пакетные сделки.

Кассовые операции — это сделки, по которым обязательства выполняются сразу после их заключения (оплата осуществляется немедленно либо в течение нескольких дней). В настоящее время все переводы осуществляются через компьютерную сеть вместо существовавшего прежде специального чека, удостоверяющего перевод ценных бумаг со счета на счет.

Срочные операции — это сделки, выполнение которых предусматривается только через определенный, заранее установ-

ленный срок после их заключения. Срочными операциями являются фьючерсные сделки и опционы.

Арбитражные сделки основаны на перепродаже ценных бумаг на различных биржах (когда есть разница в их курсах), а **пакетные сделки** — это операции по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Курс (цена) *ценных бумаг* зависит от величины приносимого ими дохода (дивиденда), он формируется в момент равновесия спроса и предложения. Цена сделки может быть лимитированной (твердой) и нелимитированной (устанавливается в зависимости от спроса и предложения). Если сделка совершилась, то из продажной цены фондовых бумаг вычитаются биржевые сборы, включающие вознаграждение (*куртаж*) посредников, биржевой налог и иногда комиссионные платежи (для инвестиционного банка, если он выступает посредником в сделке).

Срочные операции с ценными бумагами дают возможность появлению спекулятивных сделок. Спекулятивные операции в своем развитии принимают разные формы. Сначала появилась простая спекуляция — скупка ценных бумаг с целью поднятия их курса с последующей перепродажей. Ей на смену пришла биржевая игра — сделки на срок (сделки на поставку ценных бумаг по заранее определенной цене через определенный срок). Биржевая игра бывает на повышение и на понижение курса ценных бумаг. Спекулянты и играющие на повышение («быки») фиксируют цену акций через определенный срок, по которой они должны купить акции, в расчете, что она будет ниже курса в момент ликвидации сделки. Спекулянты, играющие на понижение («медведи»), рассчитывают, что эта цена акций будет выше курса акций в момент ликвидации сделки. Так как цель биржевой игры — реализовать разницу курсов, то появляется особая биржевая игра — сделка на чистую разницу, когда выплачивается разница курсов акций.

Спекулятивные операции имеют главным объектом простые акции с колеблющимся дивидендом. Колебания дивиденда усиливают колебание курса акций, создавая возможность для дальнейшей спекуляции. Спекулянт получает двойную выгоду — высокий дивиденд и спекулятивную прибыль.

В современных условиях игра на бирже занимает центральное место в биржевой деятельности. Это объясняется возможностью быстрого обогащения на фондовых операциях и изменением общего характера биржевой спекуляции. Цель бирже-

вой спекуляции сегодня — получение прибыли на курсовой разнице. Эта прибыль является главной частью дохода биржевика.

Теоретически профессионалы-биржевики совершают два вида операций: инвестиционные, долгосрочные, приносящие доход в виде дивиденда, и спекулятивные, краткосрочные сделки. Но практически это деление условно, биржевик стремится при любой операции к курсовой разнице.

Для получения курсовой разницы используются два метода: а) метод внутренней информации. Располагая конфиденциальной информацией, биржевик обогащается автоматически — курс движется сам по себе в заранее известном направлении; б) метод манипулирования биржевыми курсами — искусственно вызываемое временное отклонение рыночного курса акций от объективно обусловленного уровня.

Игра на современной бирже требует тщательной подготовки, продуманного отбора участников, развернутого сценария. Большое значение имеет разница в информации о состоянии дел фирмы, которую имеет спекулянт и которая существует в официальных отчетах фирмы. Это позволяет создавать «имидж» фирмы, выгодный спекулянту. В такой ситуации ослабляется связь между курсом акций фирмы и реальным состоянием ее дел, это облегчает манипулирование курсами акций. Объектами такого манипулирования чаще всего являются акции средних по размерам фирм, «имидж» которых создать легче.

Спекулятивные операции искажают реально складывающуюся картину на финансовом рынке. Но несмотря на это биржа остается достаточно точным индикатором положения дел в экономике. На основе фондовых операций определяется динамика предпринимательской активности с помощью использования *биржевых индексов*. Индекс курсовой цены каждой ценной бумаги определяется как произведение ее курса на число ценных бумаг этого типа, котировавшихся на бирже, деленное на номинал ценной бумаги. На любой бирже рассчитываются собственные индексы. Но наибольшую известность получил индекс Нью-Йоркской биржи — *индекс Доу-Джонса*. Впервые он был рассчитан в 1897 г. главным редактором «Уолл-стрит джорнэл» Х. Доу. При расчете индекса в настоящее время исходят из курсов акций 30 промышленных, 20 железнодорожных и 15 коммунальных компаний, котирующихся

на бирже, среди которых: «Дженерал моторс», «Дженерал электрик», АТТ и др. Несмотря на неизбежные неточности, присущие любому среднеарифметическому показателю, индекс Доу-Джонса является ориентиром для бирж и фирм всего мира.

§ 4. Формирование финансового рынка в России

Переход российской экономики на рыночные отношения сопровождается формированием финансового рынка. Важнейшими ступенями этого процесса являются реформирование кредитно-банковской системы и создание рынка ценных бумаг.

После кризиса 1998 г. в экономике России постепенно увеличивается **банковское кредитование**. Банковский сектор становится важнейшим элементом финансовой системы России. Банки многократно превосходят всех других финансовых посредников по величине активов и капитала. Нынешний уровень развития банковского сектора России в значительной мере был достигнут в последние пять лет его реформирования.

На первом этапе реформирования банковского сектора (1998—2000) перед государством стояли задачи преодоления последствия финансово-экономического кризиса.

На втором этапе реформирования (2001—2003) проводились мероприятия по созданию условий для развития банковского сектора. Необходимо было в полной мере восстановить способность банковской системы оказывать базовый комплекс финансовых услуг, увеличить капитал кредитных организаций, повысить качество активов, укрепить долгосрочную ресурсную базу для потребностей реального сектора экономики. Очень важно было также восстановить доверие к банкам со стороны частных вкладчиков, кредиторов и клиентов, иностранных партнеров. Эти основные задачи были предусмотрены Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации, принятой Правительством РФ и Банком России в конце 2001 г. Результатом второго этапа реформирования стали рост основных показателей деятельности банков и повышение их функциональной роли в экономике страны.

В настоящее время реализуется третий этап реформирования банковского сектора России (2004—...). Планируется, что по его завершении (2008) и после реализации задач, предусмотренных новой редакцией Стратегии развития банковского сек-

тора Российской Федерации, российская банковская система будет соответствовать международным стандартам.

Реформирование кредитно-банковской системы. Главным условием формирования стимулирующей экономику финансовой системы является создание резервной банковской системы с твердыми деньгами, введение жесткого механизма кредитования, регулирование наличной и кредитной эмиссии рубля, создание стройной системы страхования вкладов, обеспечивающей устойчивость и гарантированность банковской системы.

Существовавшая кредитно-банковская система бывшего СССР, обслуживавшая централизованное плановое хозяйство, не отвечала перечисленным требованиям. Государственный одноуровневый характер банковской системы, государственная монополия на кредитно-банковские операции, нарушение принципов кредитования (срочность, возвратность, платность, целевой характер) — все это превращало кредит в безвозмездное субсидирование, ставило в равные условия хорошо и плохо работающие предприятия. Поэтому реформирование банковской системы стало важнейшим направлением создания рыночной экономики в России.

Становление российской банковской системы. Реформа банковской системы началась в 1987 г. и осуществлялась поэтапно. Первый этап характеризовался реформированием банковской системы сверху и созданием в 1987—1988 гг. двухуровневой банковской системы. Госбанк был преобразован в Центральный банк СССР. Он стал ответственным за проведение денежной политики, обеспечение стабильности валюты, содействие межбанковским расчетам. Остальные функции были возложены на второй уровень банковской системы, состоящей из пяти специализированных банков: Промышленно-строительный банк СССР, Агропромышленный банк СССР, Банк жилищно-коммунального хозяйства и социального развития СССР, Банк трудовых сбережений и кредитования населения, Банк внешнеэкономической деятельности СССР.

Второй этап начался снизу и характеризовался активным процессом образования коммерческих банков. Создание коммерческих банков осуществлялось тремя путями. Во-первых, крупные коммерческие банки создавались на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Например, в 1991 г. три крупных банка —

Промстройбанк, Агропромбанк и Жилсоцбанк — были перерегистрированы как самофинансируемые акционерные банки, независимые от государства, со своими центральными конторами и региональными отделениями. В 1992 г. был упразднен союзный Сбербанк, а его российские отделения преобразованы в Сбербанк России. Всего на базе прежних государственных специализированных банков возникла примерно пятая часть новых коммерческих банков. Имея разветвленную сеть филиалов, позволяющую пополнять собственную ресурсную базу за счет дешевых пассивов, и располагая триллионными активами, эти банки в настоящее время возглавляют список 100 крупнейших банков России.

Во-вторых, немногочисленная группа коммерческих банков была создана руководителями крупных отраслей или предприятий. Среди них — Нефтехимбанк, Газпромбанк, Автобанк, АвтоВАЗбанк, Мосбизнесбанк и др. Вместе с бывшими специализированными банками они являются наиболее универсальными, самыми крупными кредиторами и инвесторами.

В-третьих, основная масса коммерческих банков создавалась заново. Эти банки обслуживают новые коммерческие структуры, переживая вместе с ними все трудности роста.

На 1 апреля 1996 г. в России было зарегистрировано 2599 коммерческих банков. 2/3 из них являются паевыми, 1/3 — акционерными. Большинство коммерческих банков являются универсальными.

Центральный банк России и коммерческие банки. Центральный банк выполняет следующие важнейшие функции: эмиссия денег; обеспечение бесперебойного снабжения народного хозяйства платежными средствами и организация системы расчетов; управление государственным долгом и исполнение государственного бюджета; выполнение роли кредитора в последней инстанции и роли «банка банков»; определение приоритетных целей денежно-кредитной и валютной политики и их реализации; проведение научных исследований; определение правовых основ и принципов функционирования кредитно-финансовых институтов.

Клиентами Центрального банка являются коммерческие банки и кредитные учреждения, а также правительственные организации, которым он предоставляет разнообразные услуги.

Сегодня Центральный банк России выполняет две основные задачи. Во-первых, он должен проводить такую кредитно-де-

нежную политику, чтобы не допустить высокого уровня инфляции и значительной безработицы. Во-вторых, Центральный банк должен обеспечить стабильность функционирования банковской и финансовой системы. Выполнение этих задач связано с особенностями функционирования коммерческих банков.

Коммерческие банки России — многофункциональные учреждения, оперирующие в различных секторах рынка капитала. Наиболее ярко выражена *функциональная* специализация коммерческих банков. Так, в настоящее время в России действуют следующие специализированные банки: инновационные (Инкомбанк, Альфа-банк, Инновационный банк экономического сотрудничества), инвестиционные (Международный инвестиционный, Восток-Запад, Межрегионинвестбанк), ипотечные (Ипотечный Акционерный банк, Ипотечный Стандартбанк), земельные (Нижегородский межрегиональный земельный, Избанк), ссудосберегательные (Сбербанк России, Столичный банк сбережений), сельскохозяйственные (Агропромбанк, Якутагропромбанк), биржевые (Всероссийский биржевой, Российский национальный коммерческий) и торговые банки (Европейский торговый, Московский бартерный коммерческий).

Для успешной деятельности коммерческих банков Центральный банк устанавливает минимальный размер уставного капитала. На 1996 г. он равнялся 2 млн ЭКЮ (12 млрд руб.) и должен постоянно увеличиваться, достигнув к 1998 г. 5 млн ЭКЮ. Однако в настоящее время количественно преобладают банки с незначительным размером капитала. В 1996 г. 36,6% банков имели уставный капитал от 1 до 5 млрд руб. и только 2,8% банков имели капитал свыше 30 млрд руб.

В среднем по России большинство коммерческих банков предлагают своим клиентам не более 20 видов операций (в западных странах, как отмечалось, 200—250 видов операций). Основными операциями являются: осуществление денежных платежей и расчетов, прием депозитов (пассивные операции) и выдача кредитов (активные операции). В кредитных операциях преобладают краткосрочные вложения (в 1995 г. 88% всех кредитов). Кредиты выдаются в основном предприятиям и организациям. Потребительский же кредит физическим лицам практически отсутствует из-за большой вероятности его невозврата.

Менее развитыми кредитными операциями российских банков являются операции с векселями. Между тем вексельное обращение способствует более быстрому продвижению товара к

покупателю и перераспределению краткосрочных денежных средств. Пока еще не получила широкого распространения и выдача межбанковских кредитов. Созданная в 1992 г. достаточно оперативная и эффективная структура межбанковских кредитов (МБК) занимается в основном краткосрочными (1—2 месяца) и среднесрочными (3—6 месяцев) ссудами. Основными кредиторами на рынке МБК выступают Центральный банк и коммерческие банки, а в качестве заемщиков — коммерческие банки и кредитные учреждения.

Кредитная политика Центрального банка на рынке МБК направлена на обеспечение стабильности банковской системы. В основе осуществления такой политики лежит механизм рефинансирования коммерческих банков. Он включает, во-первых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме покупки у них векселей (так называемый переучетный кредит) по устанавливаемой самим Центральным банком учетной ставке. Во-вторых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме ссуды под ценные бумаги (так называемый ломбардный кредит). По ним устанавливается ломбардная ставка.

С укреплением банковской системы в России отечественные банки будут расширять свои операции. Получают развитие такие услуги банков, как факторинг, трастовые операции, ревизии бухгалтерского учета и финансового состояния предприятий.

Особенности российской банковской системы. Современная банковская система России имеет следующие особенности:

1) она отличается *неравномерностью* развития. Наибольшее количество банков сосредоточено в Центральном районе (43% всех банков), причем основная их доля приходится на Москву (60 столичных банков входят в число 100 крупнейших банков России, оперирующих 75% капиталов страны);

2) по *плотности развития* (количество жителей на один банк) банковская система России приближается к среднему европейскому уровню (Италия), хотя есть отдельные регионы (Ингушетия, Хакасия, Тыва, Мордовия, Бурятия, Чувашия и др.), где единицы банков или они совсем отсутствуют;

3) в российской банковской системе преобладают *мелкие* и *средние* банки, их число составляет около 75% общего количества банков;

4) развитие банковской системы сопровождается *кризисными* процессами. Уязвимость российских банков тесно связана с экономическим спадом и слабостью банковского сектора;

5) становление банковской системы сопровождается образованием банковских *холдингов*. Например, Промстройбанк создал холдинг, в котором участвуют 12 коммерческих банков, а Инвесткредит объединил в холдинг около полусотни банков. Консолидации финансовой мощи в различных формах (слияние, поглощение, взаимное участие в капиталах — всего около 10 форм) помогает коммерческим банкам выжить, закрепиться на рынках инвестиций, успешно накапливать потенциал для дальнейшего развития;

6) формирование банковского сектора характеризуется *противоречивостью*: с одной стороны, для него характерен высокий динамизм, проявляющийся в росте количества банков, размеров их капиталов, увеличении суммы выданных кредитов. С другой стороны, в условиях финансовой нестабильности кредиты являются в основном краткосрочными (доля долгосрочных кредитов в 1995 г. составила 12%), а банки не способны пока привлечь на свои счета средства частных лиц и пользуются в основном средствами предприятий и организаций;

7) для банковских кредитов характерны повышенные *риски*, так как кредиты часто предоставляются на нерыночных условиях;

8) основные банковские операции осуществляются на финансовом рынке и носят *спекулятивный* характер.

Несмотря на все отмеченные недостатки, нельзя не отметить, что за последние два-три года российская банковская система достигла существенного прогресса. Вместе с тем перед банковской системой России стоят серьезные проблемы. К числу таких проблем относится прежде всего структурно-функциональная перестройка кредитно-банковской системы. Особое значение для развития рыночной экономики имеет расширение деятельности инвестиционных и инновационных банков, рост крупных, устойчивых банков. Перспективным направлением в решении инвестиционной деятельности является создание банковских консорциумов и финансово-промышленных групп. Актуален и вопрос о создании муниципальных банков, выявлении слабых банков и поиске эффективных методов их оздоровления.

Другая важная проблема в реформировании банковской системы — политика государства в отношении крупных и мелких банков. Нынешняя ориентация государства на создание и поддержку крупных банков может затормозить процесс развития банковской системы в регионах, обслуживаемых одним или двумя банками. Народное хозяйство нуждается в банках любой величины. Мелкие и средние банки могли бы оказывать услуги малому бизнесу, они отличаются высокой степенью управляемости. Но выживаемость мелких и средних банков в России зависит от прямой и косвенной поддержки их государством.

Неоднозначно складываются отношения между Центральным банком и коммерческими банками. Громоздкость и неэффективность системы Центрального банка требуют его перестройки, состоящей в повышении эффективности текущего регулирования денежной массы, совершенствовании системы рефинансирования коммерческих банков, преодолении неконструктивного монополизма Центрального банка и проведении политики, учитывающей интересы банков различных видов.

Наконец, нормальная работа банковской системы невозможна без надежной правовой базы. Действующее в России банковское законодательство далеко не полно и не всегда в достаточной мере соответствует существующей экономической ситуации. Практика банковского дела нуждается сегодня в принятии законов о кредитном деле, отдельных видах кредитов, денежно-кредитной политике. Не всегда вопросы, получившие достаточно полное регулирование, снабжены надежным механизмом реализации. Следовательно, дальнейшее развитие банковской системы требует пакета новых законов, регламентирующих банковскую деятельность. Согласованность действий органов государственной, представительной и исполнительной властей в области регулирования банковской деятельности, общей их ориентации на углубление экономической реформы, будет способствовать эффективному и стабильному функционированию кредитно-банковской системы.

Сегодняшняя банковская система России двигается по эволюционному пути развития без каких-либо кардинальных изменений. Ее частичное реформирование не внесло существенных изменений в этот процесс. Свои коррективы вносит сам

рынок. Основные тенденции развития банковского сектора в начале XXI в. выражаются в следующем:

• наблюдается *рост конкуренции, в том числе со стороны зарубежных банков*, что стимулирует российские банки повышать капитализацию и улучшать качество обслуживания. Иностранный капитал привносит современные банковские технологии, новые финансовые инструменты, культуру корпоративного управления. Основным полем конкуренции с иностранными банками являются крупнейшие российские корпорации и наиболее обеспеченные слои населения;

• происходит активное *продвижение банков в новые рыночные сегменты*, такие как рынок средних и малых предприятий, пенсионных услуг;

• банковский бизнес становится более *стабильным*. За 2003 г. совокупный объем капитала российских банков вырос на 30%, совокупный объем активов — на 35%, совокупная прибыль банковского сектора снизилась на 23%. Это говорит о том, что отечественная банковская система постепенно приближается к *стандартам зарубежных банков*;

• все больший вес в активах банков занимают *кредиты частным лицам*: объем таких кредитов в 2003 г. вырос по сравнению с 2002 г. на 130%;

• важной современной тенденцией является *выход банков на рынок облигационных займов*. Более крупные банки размещают свои бумаги за границей, а те, которые не имеют такой возможности, — на внутреннем рынке;

• все большее распространение получают *процессы слияний и поглощений* финансовых институтов, в результате чего возрастает размер собственного капитала, активов и прибыльности банков, диверсифицируется бизнес за счет широкого спектра банковских, финансовых и страховых услуг;

• значимой тенденцией является *развитие банковского рынка в регионах*;

• *развитие рынка внешних и внутренних заимствований* — другая важная тенденция современных процессов в банковском секторе. Международный долговой рынок доступен самым крупным и надежным российским кредитным организациям с широко диверсифицированным портфелем предоставляемых услуг и разнообразной клиентской базой. Малые же и средние банки обращаются к внутренним долговым рынкам. Основны-

ми покупателями банковских бумаг являются клиенты финансовых институтов или их собственники.

Новые тенденции в развитии банковского сектора не отменяют его прежних достижений, в частности *распространения розничных банковских услуг*. Такие услуги получают сегодня не только дальнейшее расширение, но и новые формы — *предложение услуг пакетами* для определенных групп потребителей. Возрастают темпы роста и в секторе *ипотечного* кредитования.

В целом для российского банковского сектора в настоящее время характерен рост. За 2003 г. все основные показатели (капитализация, активы, объем выданных кредитов и привлеченных вкладов) выросли на 30—40%. Однако даже при высоких темпах роста отечественной банковской системы потребуется несколько десятков лет, чтобы достичь сегодняшнего уровня промышленно развитых стран. Тем не менее у кредитных организаций есть возможности для роста и дальнейшего развития, поскольку емкость российского рынка велика.

Создание рынка ценных бумаг. Если кредитно-банковская система России требует существенного реформирования, то рынок ценных бумаг должен создаваться заново, так как в централизованной плановой экономике о рынке ценных бумаг не могло быть и речи (а термины фондового рынка — акции, дивиденды, спекуляция, биржа и др. — были вне нашего обихода).

Появление фондовых бирж в России относится к началу 1991 г., а на конец 1991 г. число зарегистрированных фондовых бирж и фондовых отделов уже приблизилось к 200. Было создано более десяти специализированных фондовых бирж. Однако лишь немногие начали практическую деятельность: Московская центральная фондовая биржа, Сибирская и Санкт-Петербургская фондовые биржи и фондовый отдел на Российской товарно-сырьевой бирже. Учредителями выступили государственные и коммерческие банки, крупные предприятия, областные и городской исполкомы, часть бирж создавалась сверху, решением властей. В качестве фондовых ценностей предлагались акции акционерных обществ и бирж, облигации, депозитные сертификаты, кредитные обязательства банков (кредитные ресурсы), брокерские места.

В своем первоначальном облике отечественные фондовые биржи существенно отличались от западных, а именно:

если на классических фондовых биржах в основном торгуют акциями, то на наших фондовых биржах — всем, что имеет от-

ношение к рынку капитала. Наши фондовые биржи демонстрируют отечественный вариант фондовых ценностей, ибо депозитные сертификаты скорее относятся к межбанковской фондовой торговле, кредитные обязательства банков нигде в мире через фондовые биржи не проходят;

в странах с развитой рыночной экономикой среди фирм, котирующих свои акции на фондовой бирже, отсутствуют сами биржи, так как они являются бездивидендными акционерными обществами закрытого типа. На наших фондовых биржах акции самих бирж являются ведущей фондовой ценностью. Например, за август — декабрь 1991 г. на Московской центральной фондовой бирже сделки с акциями составили 85,1%, в том числе с акциями бирж — 74%, не бирж — 11,1% всех сделок;

классические фондовые биржи являются элементом вторичного фондового рынка, т. е. местом неоднократной перепродажи давно выпущенных и размещенных ценных бумаг. Отечественные фондовые биржи обслуживают первичный фондовый рынок. Так, первые биржевые операции с ценными бумагами проведены в марте 1991 г. в фондовом отделе Московской товарной биржи и связаны с первичным размещением облигаций Государственного российского внутреннего выигрышного 5%-го займа 1990 г.;

наши фондовые биржи явили миру новый вид фондовых ценностей — брокерские места. Брокерские места не являются ценными бумагами, не имеют номинальной стоимости, не дают прав на получение дивиденда и на участие в управлении фирмой. В 1991 г. на МЦФБ сделки с брокерскими местами составили более 48% всех сделок;

хотя в правилах торговли на фондовых биржах допускаются срочные, кассовые, опционные сделки, реально же на отечественных фондовых биржах первоначально проводились только кассовые операции. За основу организации торгов бралась аукционная форма. Устанавливалась текущая цена ценных бумаг, по которой удовлетворялось наибольшее количество заявок по единому курсу.

Таким образом, отечественные фондовые биржи в своем первоначальном виде были далеки от настоящей фондовой деятельности.

Для реализации подлинной фондовой деятельности отечественных бирж важное значение имело постановление Прави-

тельства РСФСР (декабрь 1991 г.) о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в России. В постановлении были учтены недостатки первых отечественных фондовых бирж и отражены их истинные функции: организационная оформленность, структура сделок, правовая база функционирования.

Фондовая биржа создается в форме закрытого акционерного общества, включает не менее трех человек. Членами фондовой биржи могут быть только ее акционеры. Только члены биржи могут осуществлять операции на фондовой бирже. Фондовая биржа является некоммерческой организацией и не преследует цели извлечения прибыли. Она работает от самоокупаемости и не выплачивает доходов своим членам. Тем самым подчеркивалось, что на бирже не могут покупаться и продаваться брокерские места.

Финансовая деятельность фондовой биржи может осуществляться за счет продажи акций, регулярных членских взносов, биржевых сборов с каждой сделки. Доходы биржи полностью направляются на покрытие ее расходов. Минимальный уставный капитал фондовой биржи — 3 млн руб.

Основные виды ценных бумаг: акции, облигации, государственные долговые обязательства, производные ценные бумаги.

Основными участниками рынка ценных бумаг являются эмитенты (выпускающие ценные бумаги), инвесторы (приобретающие ценные бумаги) и инвестиционные институты (посредник, финансовый брокер, инвестиционный консультант, инвестиционная компания, инвестиционный фонд).

Фондовая биржа обязана получить лицензию в Министерстве финансов России. Фондовые отделы товарных бирж получают обособленный баланс.

Фондовая биржа является объектом жесткого государственного регулирования. Основополагающий принцип государственного законодательства — обеспечение полного, правдивого и понятного оглашения эмитентами всех факторов, касающихся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Современное российское законодательство предусматривает для регистрирующих органов три функции:

а) регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходят и сама фирма, и все ее члены, в ходе которой выясняется профессиональная пригодность представляемого;

б) обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумаги, должен опубликовать проспект, содержащий правдивую информацию о выпуске и эмитенте;

в) поддержание правопорядка в отрасли.

Государство регулирует деятельность фондовых бирж через налоговую систему. Налог взимается при регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг, при покупке государственных ценных бумаг, при заключении договора купли-продажи ценных бумаг.

Одновременно были введены налоговые льготы. От уплаты налога освобождались: юридические и физические лица, приобретающие акции, впервые выпускаемые акционерным обществом с момента его государственной регистрации; эмитент, осуществляющий первичную эмиссию ценных бумаг; юридические лица, осуществляющие посреднические операции с ценными бумагами за счет клиента.

Практика свидетельствует о первых результатах совершенствования отечественных фондовых бирж. Так, уже в 1992 г. изменилась структура фондовых сделок: операции с кредитными ресурсами и акциями банков увеличились; акции некоторых бирж упали до номинальной стоимости; не продаются брокерские места; растут операции с акциями промышленных компаний; появились операции с ваучерами; происходит перемещение фондовой активности на внебиржевой рынок; выпускаются низкономинальные акции. Некоторые фирмы начали операции с акциями иностранных компаний.

Нормой фондового рынка становится листинг. Так, на Московской центральной фондовой бирже котировальный лист предусматривает такие условия:

а) минимальный капитал эмитента (чистые активы) должен составлять 50 млн руб. и более. Для коммерческих банков — 100 млн руб., для других эмитентов — более 1 млн руб.;

б) тираж ценных бумаг должен быть не менее соответственно 2500 и 5000 шт.;

в) эмитент должен оплатить регистрационный сбор;

г) предоставлять годовой отчет, заверенный независимым аудитором.

Важнейшим направлением преобразования наших бирж является ориентация на фьючерсный рынок. Торговля срочными контрактами (фьючерсами) превращает биржу в организацию, в деятельности которой заинтересованы не только производители

и посредники, но и все народное хозяйство. Ведь только через фьючерс биржа становится тем ценовым барометром, на который ориентируются и предприниматели, и государственные органы.

Фьючерсный рынок впервые появился на Московской товарной бирже в конце октября 1992 г. Объектом торговли стал фьючерс на доллары. Специфический фьючерсный контракт — на приватизационный чек — был введен в ноябре 1992 г. Более устойчивыми оказались фьючерсные сделки с валютой.

Таким образом, отечественный фондовый рынок становится необходимой структурой формирующегося рыночного хозяйства.

Вместе с тем отечественная биржа в торговле ценными бумагами не играет такой роли, какую она играет в западных странах. В основном торговля ценными бумагами ведется банками и инвестиционными компаниями.

Существуют также специфические особенности на рынке акций и рынке облигаций. На *рынке акций* продаются акции приватизированных предприятий. Акций как таковых нет, существует выписка из реестра акционеров, подтверждающая право собственности на акции.

С апреля 1995 г. началась широкомасштабная продажа акций приватизированных предприятий на денежных аукционах и конкурсах. Рынок акций в России сложился как внебиржевой рынок.

Торговля акциями производится фирмами, которые специализируются именно на их продаже. Как правило, фирмы покупают акции со спекулятивной целью или выполняя заказ клиента (чаще всего, иностранного). Торговля осуществляется через торговые системы. Самая популярная — Российская торговая система (РТС). Такая форма торговли представляет шаг в сторону формирования цивилизованного рынка, поскольку котировки акций здесь твердые. В эту систему включены не все торгующие фирмы, а только те, которые отвечают определенным требованиям.

Все акции, которые активно реализуются через торговые системы, делятся на следующие три группы:

первая — голубые фишки (blue chips). Это — акции фирм и предприятий, обладающие наибольшей ликвидностью, по ним заключается множество сделок в день. Центр экономического анализа агентства «Интерфакс» на основе экономических пока-

зателей опубликовал список 50 предприятий, имеющих наиболее ликвидные акции. Среди них: АО «Мосэнерго», РАО «Норильский никель», «ЛУКойл», РАО «Ростелеком», АО «Иркутскэнерго», крупнейшее объединение страны «Газпром». Главный показатель ликвидности акций этих предприятий — спрэд (относительная разница) между котировками покупки и продажи ценных бумаг. Акции с наименьшим спрэдом являются наиболее доходными. Другими параметрами ликвидности акций выступают доходность валютных инвестиций в акции; уровень рыночной капитализации, характеризующий, с одной стороны, размер предприятия, с другой — активность эмитента в плане продвижения своих акций на вторичном рынке;

вторая — акции второго эшелона. Это акции компаний, достаточно известных на рынке, но нерегулярно заключающих сделки. Причины такого поведения фирм могут быть различными: малое количество свободных акций, недостаточная информационная открытость фирмы, шаткое положение фирмы. Такими фирмами являются Братский лесопромышленный комплекс (ЛПК), Ленинградское оптико-механическое объединение (ЛОМО);

третью группу составляют *неликвиды.* К ним относятся акции компаний, сделки по которым заключаются крайне редко, например, самый крупный производитель лампочек в Мордовии (ЛИСМА), Нижнекамское нефтехимическое предприятие.

Таким образом, сегодня рынок акций характеризуется неоднородностью ценных бумаг, разной степенью их ликвидности. Однако общую тенденцию рынка акций определяет поведение курсовой стоимости российских «голубых фишек».

В последнее время большое значение на фондовом рынке получили государственные ценные бумаги — облигации, предназначенные для привлечения на нужды государства временно свободных средств инвесторов.

Рынок государственных облигаций. Осенью 1992 г. Центральный банк пригласил все крупные российские банки принять участие в формировании государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Тогда откликнулись только шесть банков. С мая 1993 г. рынок ГКО начал функционировать. Сейчас на рынке ГКО торгуют свыше 50 банков.

ГКО — это беспроцентные краткосрочные государственные облигации, которые выпускаются в безбумажной электронной

форме с дисконтом, т. е. их доходность определяется как разница между ценой покупки и курсом продажи.

Эмиссия ГКО проводится еженедельно. Эмитентом облигаций является Министерство финансов России, обслуживает обращение Центральный банк России. Первичное размещение и вторичное обращение облигаций производятся в электронной сети Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ). Срок обращения облигаций каждого выпуска составляет три, шесть и двенадцать месяцев. Потенциальными владельцами ГКО являются юридические и физические лица.

Первичное размещение ГКО производится на ежемесячных аукционах по цене ниже номинала (с дисконтом), погашение — по номинальной стоимости. Вторичное обращение облигаций происходит на ежедневных торгах на ММВБ по рыночной стоимости.

Объем первого выпуска облигаций ГКО составлял 1 млн руб. Номинальная стоимость одной облигации первоначально составляла 100 000 руб. Сегодня объемы эмиссии составляют триллионы рублей, а номинальная стоимость облигации — 1 млн руб.

Привлекательность ГКО состоит в следующем. Во-первых, рынок государственных краткосрочных облигаций является высоконадежным рынком, так как он обеспечивает погашение облигаций по стоимости по истечении срока, на который они выпущены. Во-вторых, рынок государственных краткосрочных обязательств — это доходный рынок. Он реализует возможность физических и юридических лиц выгодно разместить свои средства. Причем доходность этого рынка зачастую превышает доходность рынка кредитных и валютных операций. Рынок ГКО — фактически первый классический фондовый рынок с колебаниями курса акций, на которых можно «играть», т. е. извлекать денежный доход. При этом доход по государственным ценным бумагам не облагается налогом. В-третьих, достоинство рынка ГКО заключается в том, что это совершенно открытый, наблюдаемый рынок. Правомерность сделок на нем контролируется представителями Минфина РФ, Центрального банка и биржи.

Рынок ГКО позволил государству привлечь в 1994 г. около 6 трлн руб. (с учетом погашения облигаций), в 1995 г. — около 10 трлн руб. Это — средства банков и населения, которые ис-

пользуются для неинфляционного закрытия бюджетного дефицита.

Качественный скачок в развитии рынка государственных ценных бумаг связан с выпуском летом 1995 г. облигаций Федерального займа (ОФЗ).

ОФЗ — это среднесрочные государственные облигации, которые выпускаются в безбумажной (электронной) форме с изменяемым процентным купоном, выплачиваемым поквартально. Срок их обращения — 378 и 553 дня (по российскому законодательству среднесуточными являются облигации со сроком обращения более одного года).

Облигации Федерального займа, так же как и ГКО, продаются ниже номинала, а погашаются по номиналу, обеспечивая доход по этим облигациям. Но, помимо этого дохода, ОФЗ имеют еще и купонный доход, выплачиваемый раз в квартал. Ставка купонного дохода может изменяться в зависимости от ситуации на рынке. Отличие ОФЗ от других государственных ценных бумаг состоит и в том, что срок их обращения впервые превышает один год. Это обеспечивает инвесторам спокойствие на более длительный период, принося в то же время каждые три месяца купонный доход. В результате ОФЗ становятся привлекательными не только для предприятий, но и для российских граждан. Не случайно примерно 80% ОФЗ куплено банками по заявкам клиентов, а не на деньги самих банков.

Первый аукцион по продаже ОФЗ состоялся в июне 1995 г. на Московской межбанковской валютной бирже. На продажу Министерство финансов предложило облигации Федерального займа на сумму в 1 трлн руб. Реально было куплено ценных бумаг на 587,6 млрд руб. Эти результаты расцениваются специалистами как успешные, так как впервые ценные бумаги продавались на первых торгах более чем на 0,5 трлн руб.

В 1995 г. правительство России с помощью ОФЗ не только профинансировало значительную часть дефицита государственного бюджета, но и смогло снизить ажиотажный спрос на рынке краткосрочных облигаций. Кроме того, ОФЗ являются еще одним инструментом для диверсификации кредитных портфелей российских инвесторов.

Другими государственными ценными бумагами на российском рынке облигаций выступают:

облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ). Они появились в сентябре 1995 г. с целью привлечения денеж-

ных средств широких слоев населения для финансирования дефицита государственного бюджета. Облигации выпускаются сроком на 1 год и имеют 4 купона, выплата процентного дохода по которым осуществляется в конце соответствующего купонного периода. К октябрю 1996 г. на рынке ОГСЗ размещены 8 серий облигаций номинальной стоимостью в 100 000 и 500 000 руб. Характерной чертой рынка ОГСЗ является постоянное превышение спроса над предложением. Это объясняется тем, что, сохраняя все основные свойства государственных ценных бумаг (надежность, ликвидность, высокая доходность), ОГСЗ стали важным инструментом аккумуляции сбережений населения, для которых раньше доступ на рынки государственных ценных бумаг был практически закрыт;

облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ или ВВЗ). Данными облигациями Министерство финансов формально обеспечило долговые обязательства Внешэкономбанка СССР. Они депонированы в долларах США и являются наряду с ГКО важнейшим инструментом фондового рынка. Облигации ВВЗ являются особой ценной бумагой, выгодно отличаясь тем, что котируются на мировых фондовых рынках. В обращение были выпущены облигации пяти траншей со сроком погашения 1, 3, 6, 10 и 15 лет, предусматривающие купонные выплаты в размере 3% номинала.

Рынок государственных облигаций характеризуется масштабным разрастанием, что связано с неустойчивостью экономической и политической ситуации в стране, переизбытком предложения на рынке акций приватизированных предприятий, обеспечивающим низкий спрос на акции.

В этих условиях большинство потенциальных инвесторов предпочитают вкладывать средства в высокодоходные ликвидные и надежные государственные бумаги. На середину 1996 г. практически все рублевые сбережения российских предприятий и граждан (более 90%) были вложены в государственные ценные бумаги.

Концентрация на операциях с государственными ценными бумагами сделала российский рынок капитала более неустойчивым, а банковскую систему — в высшей степени зависимой от государственной политики. Достаточно высокие уровни доходности по государственным облигациям инициируют повышение общего уровня цены заемных ресурсов, в том числе банковского кредита как важнейшего источника инвестиций. Все

это препятствует инвестициям в реальный сектор российской экономики.

Совершенствование рынка ценных бумаг. Главная задача совершенствования рынка ценных бумаг заключается в ликвидации однобокости его развития. До сих пор преимущественное развитие на фондовом рынке имеют межбанковский кредит, государственные краткосрочные облигации и валютные операции. Долгосрочные операции, связанные с инвестированием капитала в производство, остаются насущной потребностью развивающейся рыночной экономики. Другая, не менее важная проблема — совершенствование правового регулирования со стороны государства. Нормативные акты все еще имеют много противоречий, не детализированы. Государственные органы должны усилить надзор за применением правил функционирования фондового рынка.

Дальнейшее развитие рынка ценных бумаг в России предполагает наращивание его объемов. Для того чтобы российский рынок был отнесен к разряду развивающихся рынков, его объем должен быть увеличен в 10—15 раз, а биржевой рынок — в несколько десятков и даже сотен раз. Для развитых рынков этот показатель составляет 60—90% ВВП.

Важным этапом в развитии фондового рынка должна стать организация вторых эмиссий приватизированных предприятий, расширение рынка облигаций за счет операций с банковскими и корпоративными облигациями, муниципальными облигациями и облигациями государственных учреждений.

Формирование цивилизованного фондового рынка в России в переходный период невозможно без повышения роли государства, у которого должны быть долгосрочная концепция и политика действий в области восстановления рынка ценных бумаг и его текущего регулирования.

Эффективное функционирование рынка ценных бумаг невозможно без реализации принципа открытости информации. Это предполагает:

- введение обязательности публикаций всех факторов в деятельности эмитентов, которые могут существенно повлиять на курс ценных бумаг;
- четкое отделение информации, являющейся коммерческой тайной, от данных, не являющихся таковыми;
- доступность макро- и микроэкономической отчетности для широкого и независимого обсуждения;

• создание общепринятой системы показателей для анализа состояния рынка ценных бумаг (фондовые индексы, признанные в национальном масштабе и являющиеся индикаторами рынка, показатели анализа деятельности эмитента, инвестиционной компании и пр.).

Совершенствование рынка ценных бумаг предполагает прежде всего выбор модели рынка. Мировая практика дала три основные модели: «американскую», «немецкую» и смешанную.

Для «американской» модели характерно четкое отделение инвестиционного бизнеса от «традиционных» банковских операций. Специализация банков в инвестиционной сфере запрещается, а организации, занимающиеся инвестиционным бизнесом, не имеют права привлекать вклады и депозиты.

«Немецкая» модель рассматривает инвестиционный банковский бизнес как разновидность профессиональной банковской деятельности. Специализация банковских организаций на тех или иных видах операций выбирается самим банком, но в каждом случае регулируется государством.

Первоначально в России сложилась смешанная банковская система, однако отдельные банки начинают специализироваться на инвестиционном фондовом бизнесе. В то же время небанковские профессиональные участники рынка ценных бумаг испытывают потребность в проведении узко ограниченного числа банковских операций — в первую очередь ведения счетов своих клиентов и осуществления расчетов по ним.

Какие изменения претерпел отечественный рынок ценных бумаг после августовского кризиса 1998 г.?

Российский рынок акций до сих пор не стал источником привлечения инвестиций в национальную экономику. Причиной тому является ряд проблем, связанных как со структурой рынка, так и с механизмом его регулирования. К основным структурным проблемам отечественного фондового рынка относятся:

• *низкая капитализация эмитентов.* Капитализация ведущих российских эмитентов не превышает 20—25 млрд долл., что существенно меньше их аналогов из развитых стран. Во многом это связано с внеэкономическими факторами — высокими рисками корпоративного управления, политическими рисками, рисками нарушения прав инвесторов, низкой прозрачностью рынка. В результате снижается инвестиционная привлекательность для инвесторов-аутсайдеров, а также намечается тенден-

ция к росту доли внебиржевой (уличной) торговли ценными бумагами;

• *низкая ликвидность.* На организованном рынке в России котируются чуть больше двух сотен эмитентов, однако истинно ликвидными из них являются не более 7—10. При этом большинство эмитентов принадлежит нефтегазовому сектору и электроэнергетике. Самая ликвидная ценная бумага — обыкновенные акции РАО ЕЭС России. Она выполняет функции инструмента для краткосрочных спекуляций. Неблагоприятным явлением стало и то, что в условиях подъема число листингов в России растет незначительно. Второй эшелон акций до сих пор не выходит на биржу. Недостаточно развит рынок срочных контрактов на акции (фьючерсы), что снижает возможности хеджирования финансовых рисков. Таким образом, обыкновенные акции всего одного эмитента доминируют на всем фондовом пространстве. Все это свидетельствует о *небольшом количестве рыночных финансовых инструментов* на фондовой бирже России.

Однако число профессиональных участников рынка ценных бумаг (т. е. юридических лиц, имеющих соответствующую лицензию ФКЦБ), на наш взгляд, является избыточным. Многие компании даже не совершают операций на рынке или совершают их в мизерных объемах. В результате среди финансовых институтов наблюдается *чрезмерная конкуренция* — между небольшим количеством крупных компаний и огромным количеством мелких и средних компаний, а также тенденция к рыночной концентрации профессиональных участников рынка. Это свидетельствует о недостаточно разумной государственной политике в определении барьеров на вход в данную отрасль.

Основными проблемами регулирования фондового рынка остаются несогласованность действий различных ведомств, претендующих на роль регулятора; избыточная, экономически и социально не обусловленная регламентация деятельности финансовых институтов; периодические попытки ограничить участие нерезидентов на фондовом рынке; доминирование на нем частных компаний, отсутствие государства в капитале профессиональных участников; слабый контроль со стороны государства за обеспечением высокой информационной прозрачности рынка. Все это снижает инвестиционную привлекательность отечественного рынка капиталов в целом.

Структура российского финансового рынка с точки зрения инструментов, обращающихся на нем, пока не может быть признана сбалансированной и устойчивой. Большую долю рынка занимает высокорискованный *вексель*. Доля *корпоративных облигаций* пока невелика (около 2% капитализации рынка акций). При этом половина выпущенных облигаций не могут считаться «рыночными» бумагами. В последние годы выпуск облигаций стал использоваться для финансирования текущей деятельности и проектов компаний, наметился переход к рублевым займам. Однако для рынка облигаций характерны невысокий объем торгов и крайне низкие сроки заимствования.

Важными организаторами торговли сегодня по-прежнему выступают *биржи*. В настоящее время в России активно действуют две фондовые биржи — Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и объединенная площадка Фондовой биржи РТС и Фондовой биржи «Санкт-Петербург» (РТС + СПб). Все остальные торговые площадки, даже имеющие лицензию организатора торговли, не играют существенной роли в биржевом обороте либо вообще не проводят торгов.

ММВБ является лидером по торговле корпоративными облигациями и рублевой торговли с акциями. Основные торговые члены на ММВБ — это невысококапитализированные российские компании, ориентированные на торговлю небольшими лотами для российских клиентов. РТС-СПб специализируется на торговле производными инструментами на акции и фондовые индексы. При этом она не совсем является биржей, а скорее выступает электронным высокотехнологичным внебиржевым организатором торгов. Основные операторы на РТС — крупные инвестиционные дома, ориентированные, как правило, на западных клиентов и крупнолотовую торговлю.

Кроме корпоративных акций и облигаций на фондовом рынке обращаются *государственные* ценные бумаги — облигации, являющиеся основным инструментом внутреннего долга России. В 2002 г. 89% внутреннего долга приходилось на долю ОФЗ — среднесрочные облигации, имеющие фиксированные или плавающие годовые, полугодовые или квартальные купоны. Меньшую долю составляют ГКО.

На ММВБ сегодня обращаются лишь 30% облигаций внутреннего долга, тогда как до кризиса эта доля составляла около 80%. Сокращение доли ценных бумаг, обращающихся на ММВБ, связано с реструктуризацией портфеля ГКО-ОФЗ Бан-

ка России в долгосрочные и низкодоходные облигации, сделавшей этот портфель нерыночным по своим характеристикам. В настоящее время портфель Банка России составляет около половины всего внутреннего долга.

С одной стороны, такая структура долга — это шаг назад по сравнению с его докризисными (рыночными) характеристиками. Вместе с тем более высокая доля нерыночных инструментов делает рынок внутреннего долга более стабильным, ибо такая структура больше соответствует реальным возможностям управления долгом и хеджирования рисков по внутренним заимствованиям.

Кроме того, ГКО и ОФЗ предназначены для самого широкого круга инвесторов — резидентов и нерезидентов, кредитных организаций, институциональных инвесторов, нефинансовых предприятий и населения. Поэтому в структуре внутренних заимствований эти ценные бумаги останутся преобладающими.

Динамика развития российского рынка ценных бумаг в долгосрочной перспективе будет определяться в основном внутренними факторами — проводимой экономической политикой Правительства РФ и процессом законотворчества на финансовых рынках.

Масштабы *государственных* внутренних заимствований определяет бюджетная политика. В связи с этим динамика внутренних заимствований и внутреннего долга будет зависеть от двух факторов — сбалансированности доходов и расходов федерального бюджета, а также соотношения внутренних и внешних заимствований.

На рынке *корпоративных* ценных бумаг в период до 2010 г. при условии создания необходимой правовой основы ожидается возникновение двух новых крупных секторов рынка краткосрочных долговых инструментов — *коммерческих бумаг* и *ипотечных ценных бумаг*. Достаточно активное внедрение новых инструментов связано с развитием финансового рынка по американской модели. Если российский финансовый рынок пойдет по пути германской модели, развитие новых краткосрочных финансовых инструментов будет менее активным.

В государственном регулировании рынка ценных бумаг основной упор делается на раскрытие информации и защиту прав акционеров и инвесторов, а также на снижение нормативов достаточности капитала и общих входных барьеров.

Развитие организованного рынка ценных бумаг в России будет сопровождаться расширением круга инструментов, обращающихся на нем, и формированием единого комплекса фондовой торговли с едиными стандартами функционирования.

Контрольные вопросы:

1. Чем банковские инвестиции в ценные бумаги отличаются от банковских ссуд?
2. Что такое инвестиционный капитал и какова роль финансового рынка в его образовании?
3. Какой из рынков считается наиболее совершенным? Почему?
4. Чем характеризуются спрос и предложение на финансовом рынке?
5. С чем связано существование двух частей финансового рынка — рынка банковских ссуд и рынка ценных бумаг?
6. Назовите основных поставщиков и потребителей инвестиционного капитала.
7. Какова экономическая основа операций коммерческих банков: активных, пассивных, услуг?
8. Из чего складывается доход банка?
9. Какова роль специализированных кредитно-финансовых институтов в банковской системе?
10. Какие ценные бумаги допускаются к операциям на фондовой бирже?
11. В чем недостаток привилегированных акций?
12. Какие виды сделок осуществляются на фондовой бирже?
13. Какова роль финансового рынка в рыночной экономике?
14. С каким из рынков ресурсов более тесно связан финансовый рынок?
15. В чем главное отличие Центрального банка от коммерческих банков?
16. Что такое банковская прибыль?
17. Что такое фьючерсный рынок и какова его роль в рыночной экономике?
18. Какую роль в распределении рисков играет фондовая биржа?
19. Назовите основные характеристики нарождающегося финансового рынка в России.
20. Назовите основные современные тенденции развития банковского сектора России.
21. Какие изменения претерпел отечественный рынок ценных бумаг после финансового кризиса 1998 г.?

Глава 12
СОВРЕМЕННАЯ ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

§ 1. Содержание и функции современных денег

Теория денег эволюционировала по мере изменения содержания и функций денег. Экономическая теория подразделяет деньги на две категории: товарные и кредитные. *Товарные деньги* представлены товаром, играющим роль всеобщего эквивалента.

Кредитные деньги — это ценные бумаги, не имеющие собственной стоимости. Чем кредитные деньги отличаются от прочих ценных бумаг? Американский экономист *И. Фишер* пишет: «Товар, называемый деньгами, должен обладать свойством универсальной приемлемости в обмене». Английский экономист *Дж. Хикс* в работе «Стоимость и капитал» подчеркивает еще одно свойство денег: «Те ценные бумаги, которые являются деньгами, отличаются от ценных бумаг, не являющихся деньгами, тем, что они не приносят процент». Деньги обладают стопроцентной ликвидностью. При совершении сделок они полностью реализуют свой номинал.

Следовательно, кредитные деньги — это ценные бумаги, обладающие свойством всеобщей обмениваемости и приемлемости. Они выполняют все функции, которые были характерны для товарных денег: мера стоимости, средство обращения, средство сбережения (сохранения стоимости), средство платежа и мировые деньги. Современные деньги не обладают собственной стоимостью. Поэтому функцию меры стоимости они выполняют чисто символически. Деньги свидетельствуют о равенстве издержек, заключенных в обменивающихся товарах и услугах. Современные деньги не столько мера стоимости, сколько счетные единицы или масштаб цен. В качестве мировых денег функционируют национальные кредитные деньги — национальные валюты. Они становятся мировыми в коммерческих сделках, совершаемых через национальные границы. Соотношения валют зависят от международных стандартов.

Денежные агрегаты. Масса кредитных денег включает 5 денежных агрегатов, различающихся по степени ликвидности: *M*0, *M*1, *M*2, *M*3, *M*4 (*L*).

*M*0 включает наличные деньги за пределами банков и банковские резервы. Это так называемая денежная база, или сильные деньги (*H*).

$$H = C + R,$$

где *C* — наличные деньги; *R* — банковские резервы.

*M*1 состоит из наличности и депозитов до востребования

$$M1 = C + D,$$

где *C* — наличные деньги и дорожные чеки; *D* — депозиты.

*M*2 охватывает *M*1, а также однодневные соглашения об обратном выкупе, мелкие срочные вклады до 100 тыс. долл., сберегательные вклады.

*M*3 включает *M*2, крупные срочные вклады (свыше 100 тыс. долл.) и срочные соглашения об обратном выкупе.

*M*4 (*L*) помимо *M*3 включает облигации правительства, краткосрочные ценные бумаги казначейства, краткосрочные коммерческие бумаги корпораций.

Центральный банк РФ (ЦБ РФ) использует агрегат «Деньги», который формируется как сумма денег вне банков (*M*0) и депозитов до востребования в банковской системе (без депозитов органов государственного управления), т. е. данный агрегат представляет собой все денежные средства в экономике страны, которые могут быть использованы как средство платежа (*M*1). Агрегат «Квази-деньги» представляет собой ликвидные депозиты банковской системы, которые непосредственно не используются как средство платежа и обычно имеют меньшую скорость обращения, чем «Деньги». Агрегат «Квази-деньги» включает срочные и сберегательные депозиты и депозиты в иностранной валюте. Совокупность агрегатов «Деньги» и «Квази-деньги» формирует агрегат «Широкие деньги». Если исключить из агрегата «Широкие деньги» депозиты в иностранной валюте, получится агрегат *M*2.

Денежные агрегаты различаются по степени ликвидности, убывающей при переходе от *M*0 до *M*4. Денежные агрегаты способны выполнять функции денег в разной степени. Все они выполняют функцию сохранения стоимости, средства накопления. Единственным денежным агрегатом, который может слу-

жить прямо и непосредственно в качестве средства обращения, является *M*1. Чтобы остальные денежные агрегаты выполняли функцию средства обращения, необходимо изменение их статуса (перевод денег на депозит до востребования). Но такое изменение, как правило, сопровождается потерей процентов.

Экономисты, полагающие, что основной функцией денег является средство обращения, считают деньгами только *M*1. Остальные денежные агрегаты, не способные выполнять эту функцию прямо и непосредственно, относят к «почти деньгам».

Существует также эмпирический подход к идентификации денег. На практике по тем или иным соображениям центральные банки оперируют с агрегатами *M*2 (ЦБ РФ), *M*3 (ЦБ Европейского Союза), *M*2 и *M*3 (Федеральная резервная система США). Национальные центральные банки эмпирически устанавливают, какой из денежных агрегатов наиболее точно отражает функционирование денежного механизма в их стране.

В современных условиях границы между деньгами и прочими ценными бумагами все более размываются. Отсюда ясно, что теория денег будет продолжать эволюционировать, а содержание этой категории — изменяться.

Поддержание стабильности денежного обращения. Покупательная способность кредитных денег подвержена сильным колебаниям. Поддержание стабильности денежного обращения предполагает использование ряда инструментов. Речь идет об ограничении государственных расходов и ликвидации дефицита бюджета. Устойчивость денежного обращения зависит от величины предложения товаров и услуг.

Довольно широко используется так называемое валютное управление (currency board), которое устанавливает жесткую зависимость между эмиссией денег и наличием золота и иностранной валюты. Дополнительные деньги обеспечиваются приростом золотовалютных резервов. Валютное управление ограничивает свободу деятельности государства в финансовой сфере. Монетарная политика в значительной мере определяется действиями центрального банка той страны, валюта которой используется для стабилизации национальной денежной системы. В связи с этим не все страны готовы использовать валютное управление.

Экономисты, считающие, что основной причиной нестабильности денежного обращения является монетизация дефи-

цита государственного бюджета, выдвигают предложение о приватизации денег, т. е. об эмиссии денег коммерческими банками. Осуществление ими эмиссии денег позволит предотвратить расточительство, допускаемое центральными банками. Эти банки будут руководствоваться чисто коммерческими принципами и не допустят необеспеченной эмиссии банкнот. Идея приватизации денег не пользуется поддержкой правительств и центральных банков.

Предложения о возврате к системе золотого стандарта до сих пор отвергались. Однако функционирование цивилизованного рынка золота способно повысить уровень стабильности денежного обращения. Операции по купле-продаже золота могут повысить надежность национальной валюты.

§ 2. Теории денег

Количественная теория денег. Основателем этой теории считается английский историк Т. Мун (1630). Вплоть до начала XIX в. господствовала грубая количественная теория денег, согласно которой уровень цен прямо и непосредственно определяется количеством денег. В 1802 г. английские экономисты Д. Рикардо и Г. Торнтон обосновали необходимость косвенного механизма передачи влияния денег на цены. Новые деньги попадают на финансовый рынок первоначально через расширение кредитов. Поэтому ставка процента опосредствует взаимодействие денег и цен. Со времени Рикардо и Торнтона берет начало усложненная количественная теория денег. Рассмотрим основные постулаты этой теории.

Постулат пропорциональности был выдвинут английским философом и экономистом Дж. Локком в 1691 г. Суть его состоит в том, что уровень цен изменяется пропорционально количеству денег в обращении.

В 1752 г. Д. Юм, английский историк, философ и экономист, обосновал *постулат казуальности.* Количественная теория денег исходит из того, что первопричиной изменений в экономике являются деньги. Движение реальных показателей определяется денежным фактором. Деньги играют активную роль, реальные факторы — пассивную.

Постулат теории цены состоит в следующем. Общий уровень цен подвергается воздействию количества денег. Неста-

бильность уровня цен вытекает в основном из действия монетарных факторов. Инфляция и дефляция являются чисто денежными феноменами. Вместе с тем количественная теория денег допускает воздействие немонетарных факторов (технологического прогресса, производительности труда, неурожаев, шоков предложения и т. д.) на относительные цены. Изменение относительных цен (соотношения цен на товары) в разных отраслях способно нейтрализоваться, оставляя средний уровень цен неизменным.

Четвертый постулат предполагает *экзогенность номинального запаса денег*. Количество денег не зависит от спроса на деньги. Оно определяется добычей драгоценных металлов, накопленными резервами, состоянием платежного баланса. Вытеснение золота из обращения кредитными деньгами привело к тому, что их количество фиксируется центральным банком. Количество кредитных денег контролируется им через денежную базу. Постулат экзогенности вытекает из положения о том, что деньги играют активную роль (постулат казуальности). В противном случае предложение денег определялось бы спросом на них, а денежный фактор оказался бы пассивным.

Постулат экзогенности относится скорее к номинальному, чем к реальному количеству денег. Последнее определяется общественным спросом на реальные деньги и является эндогенной величиной.

Постулат нейтральности денег говорит о том, что изменения в количестве денег не оказывают никакого влияния на реальные экономические переменные — объем производства, объем занятости. Деньги по существу — вуаль, затемняющая движение реальных показателей и не оказывающая воздействия на действие реальных экономических сил.

Французский экономист *Р. Кантильон* и английский экономист *Д. Юм* выдвинули важное положение о нейтральности денег в долгосрочном периоде. В краткосрочном периоде деньги не нейтральны — они влияют на движение реальных показателей в силу ряда причин. Денежная заработная плата может отставать от роста цен, стимулируя тем самым спрос на труд. Бремя долгов может ослабляться или усиливаться изменением цен, влияя на объем выпуска. Снижение ставки процента вызывает рост инвестиций. Д. Юм придавал важное значение денежным иллюзиям (потребители, производители и работники руководствуются номинальными показателями, не учитывая

уровень реальной заработной платы, дохода или ставки процента). Различная степень денежных иллюзий и отставание в процессе приспособления реальных величин оказывают влияние на развитие производства.

Кейнсианская теория денег. Кейнсианская теория модифицировала *постулат пропорциональности*: «...увеличение количества денег не окажет никакого влияния на цены, пока существует неполная занятость хотя бы одного фактора и... степень использования ресурсов будет возрастать в точной пропорции с увеличением эффективного спроса, вызванного ростом количества денег. Когда же будет достигнута полная занятость всех факторов, то с этого времени единица заработной платы и цены будут расти в точной пропорции с увеличением эффективного спроса»[1]. Другими словами, при неполной занятости ресурсов степень их использования изменяется пропорционально количеству денег. По достижении полной занятости цены будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег.

Постулат казуальности в рассматриваемой теории исходит из активной роли реальных факторов. Деньгам отводится пассивная роль.

Постулат ценообразования заключается в том, что цена определяется издержками производства, в том числе расходами на заработную плату. Формула цены (P) выглядит следующим образом:

$$P = kW/A,$$

где k — доля заработной платы в цене;

W — среднегодовая заработная плата;

$A = Q/N$, где Q — объем выпуска, N — число работников.

Таким образом, цена зависит от движения заработной платы и производительности труда.

Кейнсианская теория денег разработала *механизм передачи воздействия денег на цены, включающий ставку процента*:

$$M\uparrow \rightarrow r\downarrow \rightarrow I\uparrow \rightarrow Q\uparrow \rightarrow C\uparrow \rightarrow P\uparrow,$$

где M — деньги; r — ставка процента, I — инвестиции; Q — выпуск, C — потребление, P — цена.

---

[1] *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 370.

Изменение количества денег воздействует на ставку процента, последняя влияет на инвестиции, а те, в свою очередь, стимулируют выпуск и потребление. Изменение доходов вызывает соответствующее движение цен.

§ 3. Формирование денежной массы банковской системой

На 1 декабря 2002 г. денежная масса *М*2 в России равнялась 2600,8 млрд руб., в том числе наличные деньги составили 690,5 млрд, депозиты в банках — 1910,3 млрд руб. По отношению к ВВП денежная масса равна 24,3%[1]. Пропорция *М*2/ВВП характеризует монетизацию последнего.

В процессе формирования денежной массы важная роль принадлежит денежной базе, или так называемым сильным деньгам. Денежная база состоит из двух компонентов: наличных денег и банковских резервов. Формула денежной базы (*H*) выглядит следующим образом:

$$H = C + R,$$

где C — наличные деньги, находящиеся в обращении; R — банковские резервы.

Банковская система в силу своей специфики способна сформировать денежную массу большей величины, чем денежная база. Привлекая депозиты, коммерческие банки используют их для кредитования клиентов и получения дохода. В соответствии с законодательством банки должны иметь в своем распоряжении обязательные резервы, которые необходимы для обслуживания клиентов, погашения чеков и т. д. Они служат не столько для страхования депозитов, сколько для регулирования предложения денег коммерческими банками. В случае «набега» вкладчиков обязательные резервы не в состоянии удовлетворить ажиотажный спрос на деньги. Их норма меняется в зависимости от степени рискованности депозитов: она меньше для срочных депозитов и больше для депозитов до востребования. Банк России установил норму обязательных резервов для коммерческих банков, равную 12%. Реально норма обязательных резервов определяет величину избыточных резервов, которые можно использовать для кредитования клиентов. Величина де-

[1] Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 10. С. 12.

нежной массы будет равна количеству наличных денег, находящихся в обращении, и объему депозитов до востребования. Обозначим величину денежной массы как агрегат $M1$, наличные деньги как C, банковские депозиты как D. Тогда формула денежной массы будет равна:

$$M1 = C + D.$$

Коммерческий банк способен увеличить денежную массу на величину избыточных резервов. Пусть норма обязательных резервов составляет 12%, а объем депозитов — 1000 руб. Тогда избыточные резервы будут равны 1000 − 120 = 880 руб. На эту сумму коммерческий банк может предоставлять кредиты своим клиентам. Таким образом отдельный банк увеличивает денежную массу. На счетах банка сохраняются депозиты, равные 1000 руб., и выданы кредиты на сумму 880 руб. Предоставляя кредиты, банки открывают текущие счета. В результате объем денежной массы увеличился до 1880 руб.

Вся система коммерческих банков способна существенным образом увеличивать объем денежной массы. Условием такого увеличения становится миграция депозитов между банками. Продолжим рассмотрение предыдущего примера. Допустим, гражданин Иванов получил кредит в банке А в сумме 880 руб. и положил деньги на расчетный счет в банк Б. Банк Б за вычетом 12% обязательных резервов предоставляет кредит гражданке Петровой, равный избыточным резервам, т. е. 774,4 руб. Гражданка Петрова открывает расчетный счет в банке В, который сохраняет обязательные резервы в объеме 93 руб., а остальные деньги — 681,4 руб. — дает в кредит гражданину Кузнецову и т. д. Первоначальный депозит в системе коммерческих банков способен многократно увеличить денежную массу (табл. 12.1).

Депозитный мультипликатор показывает степень возрастания массы денег в результате увеличения банковских вкладов. Депозитный мультипликатор (m) определяется нормой обязательных резервов (rr):

$$m = \frac{1}{rr}.$$

Увеличение денежной массы в банковской системе будет равно произведению величины избыточных резервов на депозитный мультипликатор:

Таблица 12.1

Увеличение предложения денег системой коммерческих банков, вызванного депозитом, равным 1000 руб., при норме обязательных резервов 12%

Банк	Депозиты	Банковские резервы	Банковские кредиты
Банк А	1000,0	120,0	880,0
Банк Б	880,0	105,6	774,4
Банк В	774,4	93,0	681,4
Прочие банки	5678,9	681,4	4997,5
Всего:		1000,0	7333,3

Банк А, получив депозит в 1000 руб., резервирует 12%, т. е. 880 руб. выдает гражданину Иванову. Иванов деньги помещает на текущий счет в банк Б. Банк Б имеет возможность предоставить кредит гражданке Петровой, равный 774,4 руб., зарезервировав 105,6 руб. В свою очередь гражданка Петрова помещает деньги в банк В. Банк В кредитует гражданина Кузнецова. В конце концов превращение кредита в депозит в очередном банке, представление кредита за счет вновь принятого депозита доводит общую сумму банковских кредитов до 7333,3 руб.

$$\Delta M_s = \text{избыточные резервы} \frac{1}{rr},$$

где ΔM_s — увеличение предложения денег; $\frac{1}{rr}$ — депозитный мультипликатор.

Однако действие депозитного мультипликатора не следует преувеличивать, поскольку зачастую «миграция депозита» от одного банка к другому не происходит. Так, деньги, полученные в кредит гражданином Ивановым, могут быть израсходованы им, например, в магазине одежды. Соответственно в этом случае мультипликативного воздействия на денежную массу нет. Кроме того, банки из предосторожности могут держать избыточные резервы. Это тоже уменьшает мультипликационный эффект.

Денежный мультипликатор. Объем денежной массы можно определять, используя два коэффициента: отношение наличность—депозиты и отношение резервы—депозиты. Денежный мультипликатор характеризует взаимосвязь между поведени-

ем населения, коммерческих банков и центрального банка страны.

Отношение наличность—депозиты определяется привычками и поведением населения по поводу структуризации финансовых ресурсов. Одну часть ресурсов население держит в виде наличных денег, а другую — в виде банковских депозитов. В какой мере население предпочитает ликвидность, зависит от издержек, связанных с получением денег с банковского счета. Развитие банкоматов, телефонного и интернетовского банковского бизнеса облегчает доступ к деньгам и имеет тенденцию уменьшать соотношение наличность—депозиты. Но рост потребления увеличивает спрос на наличные деньги, например, соотношение наличность—депозиты возрастает. Обычно такой рост наблюдается в преддверии общенародных праздников, например, перед Новым годом, 8 марта и т. д. В известной мере указанное соотношение зависит также от ставки процента по депозитам.

Отношение резервы—депозиты зависит от требований центрального банка. Выполняя законодательные требования, коммерческие банки могут дополнительно сохранять избыточные резервы. С одной стороны, избыточные резервы иметь невыгодно, так как они не приносят доход. С другой стороны, коммерческие банки вынуждены прибегнуть к ним, если приток и отток депозитов характеризуется крайней неравномерностью. Банки также принимают во внимание издержки привлечения дополнительных финансовых ресурсов на межбанковском рынке и в виде кредитов центрального банка.

Для того чтобы вывести денежный мультипликатор, преобразуем два уравнения:

$$H = C + R = crD + rrD = D\,(cr + br),$$

где cr — отношение наличность—депозиты; br — отношение резервы—депозиты.

$$\text{Агрегат } M1 = C + D = crD + D = D\,(cr + 1).$$

Тогда денежный мультипликатор примет такой вид:

$$m = \frac{D(cr + 1)}{D(cr + br)}.$$

После сокращения D в числителе и знаменателе денежный мультипликатор будет выглядеть следующим образом:

$$m = \frac{cr + 1}{cr + br}.$$

Объем денежной массы рассчитывается как произведение денежной базы и денежного мультипликатора:

$$M1 = \frac{cr + 1}{cr + br} H.$$

§ 4. Спрос на деньги

Концепция спроса на деньги ориентируется на реальные денежные величины. **Номинальные денежные величины** — это наличные деньги, объем неистраченных денег, которыми владеют индивид или фирма. Рассчитанные в неизменных ценах, они называются **реальными денежными величинами.** Субъекты экономических отношений, реагирующие на изменение уровня цен, при условии неизменности реальных факторов подвержены денежной иллюзии. Свобода от денежной иллюзии предполагает, что они принимают во внимание не движение уровня цен, а реальные стоимостные величины.

Теория спроса на деньги исходит из того, что спрос на деньги определяется уровнями реального дохода и ставки процента. Зависимость спроса на деньги от первого фактора прямая, от второго — обратная.

Спрос на деньги в неоклассической теории. Количественная теория денег исходит из того, что количество денег является главным фактором, определяющим уровень цен.

Один из основных постулатов количественной теории денег — положение о пропорциональности движения денег и цен. Американский экономист *И. Фишер* создал уравнение обмена трансакционного типа:

$$MV = PQ(T),$$

где M — количество денег;

V — скорость обращения денег;

Q — выпуск товаров и услуг в неизменных ценах;

T — объем трансакций в неизменных ценах;

P — индекс цен.

Постулат пропорциональности подразумевает, что скорость обращения денег и объем выпуска стабильны. В противном случае невозможно определить воздействие денег на цены.

Один из крупнейших теоретиков монетаризма М. Фридмен утверждает, что современная количественная теория денег не претендует на объяснение ценообразования. Ее главная функция — определить величину спроса на деньги.

Для характеристики спроса на деньги количественная теория использует уравнение обмена, из которого вытекает, что спрос на деньги (M_d) будет зависеть от величины дохода, уровня цен и скорости обращения денег

$$M_d = \frac{PQ}{V}.$$

Теоретики количественной теории первоначально исходили из того, что скорость обращения денег стабильна. М. Фридмен же сделал вывод, что скорость их обращения изменяется, но изменяется предсказуемо.

Таким образом, спрос на деньги согласно количественной теории определяется скоростью обращения денег, ценами и доходами.

Монетаристы признают, что спрос на деньги зависит и от ставки процента. Особую позицию в этом вопросе занимает М. Фридмен. Он считает, что одним из основных факторов, регулирующих спрос на деньги, является размер постоянного дохода. Потребитель связывает владение деньгами с той частью своего дохода, которая будет сохраняться в перспективе. Временный доход носит случайный характер (выигрыш в лотерею или рулетку, спекуляции на фондовом рынке). Гипотеза перманентного дохода предполагает, что рост его на 100% поднимет спрос на деньги на 180%. Увеличение спроса на деньги связано с устойчивым ростом дохода в результате, например, повышения уровня квалификации.

Кейнсианская концепция спроса на деньги. *Дж. М. Кейнс* не разделял многие положения количественной теории денег, а потому он модифицировал некоторые постулаты этой теории. Так, в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» Кейнс писал, что количественную теорию денег можно сформулировать следующим образом: «Пока имеется неполная заня-

тость факторов производства, *степень их использования* будет изменяться в той же пропорции, что и количество денег; если же налицо полная их занятость, то *цены* будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег»[1]. Таким образом, постулат пропорциональности при определенных условиях не реализуется.

Центральным пунктом кейнсианской теории денег является положение о предпочтении ликвидности. Предпочтение ликвидности можно представить как пропорцию, в которой индивид удерживает часть своего дохода в форме наличных денег.

Существуют три мотива предпочтения ликвидности:

- трансакционный мотив, или мотив обращения — потребность в наличных деньгах при осуществлении текущих сделок потребительского или производственного характера;
- мотив предосторожности — желание обеспечить в будущем возможность распоряжаться частью ресурсов в денежной форме;
- спекулятивный мотив — желание иметь резерв, чтобы использовать его для приобретения ценных бумаг.

Трансакционный мотив. Количественные параметры спроса на деньги для осуществления трансакций определяются моделью Баумоля—Тобина. Данная модель исходит из того, что владение наличными деньгами лишает их обладателя возможности получать проценты. Но если он кладет деньги на расчетный счет в банк и получает проценты, появляются издержки, связанные с посещением банка. Индивид нуждается в том, чтобы определить оптимальную сумму денег, которую он будет снимать с расчетного счета при каждом посещении, и оптимальное количество посещений банка. Это дает ему возможность получить возможно больший доход от помещения денег в банк и минимизировать издержки в результате его посещения.

Таким образом, совокупные издержки владения наличными деньгами состоят из суммы, связанной с недополучением процентов, и издержками посещения.

Обозначим доход, которым располагает индивид, Y, число посещений банка — n, объем денег, который индивид снимает

[1] *Кейнс Дж. М.* Указ. соч. С. 370—371.

при каждом посещении, равен Y/n. Средняя величина наличности в течение года изменяется в пределах от Y/n до 0 и составит $Y/2n$. Чем чаще индивид посещает банк, тем меньше сумма, которую он снимает, и тем больше издержки, связанные с посещением банка. Обозначим издержки посещения как F. Измерим затраты времени на посещение банка и умножим их на величину часового заработка. Наконец, вводим показатель ставки процента r, который показывает потери от владения наличными деньгами.

Оптимальная величина посещений банка n равняется:

$$n = \sqrt{rY/2F}.$$

Средняя величина денег на руках индивида определяется следующим образом:

$$Y/2n = \sqrt{YF/2r}.$$

Приведенная формула показывает, что величина наличных денег у населения будет зависеть от уровня дохода, ставки процента и издержек посещения. Чем выше доход, издержки посещения и ниже ставка процента, тем больше наличных денег вынуждено держать население.

Модель Баумоля—Тобина характеризует факторы, влияющие на формирование денежных средств у населения, и выявляет величину спроса на деньги.

Мотив предосторожности. В рамках рыночной экономики индивиды встречаются с многочисленными рисками, например, риск потери рабочего места и источника дохода, человек может оказаться нетрудоспособным. Учитывая риски и большую степень неопределенности в получении дохода и осуществлении платежей, индивид вынужден хранить деньги. Чем больше неопределенность и риски, тем больше денег индивид имеет в наличии. В результате, как и в случае с трансакциями, возникают потери от недополучения процентов. Вместе с тем потери могут быть вызваны издержками неликвидности. Отсутствие достаточного количества денег не позволяет в критических ситуациях приобрести необходимые лекарства, взять такси и т. п. Совокупные издержки, связанные с мотивом предосторожности, формируются из потерь от недополучения процентов и неликвидности.

Количество денег, сохраняемых из предосторожности, будет тем больше, чем меньше ставка процента. Меньшие потери от недополучения процентов позволяют располагать большими денежными суммами, чтобы ограничить ущерб от неликвидности, неплатежеспособности. Возрастание рисков и неопределенности способствует увеличению денег на руках индивида.

Спрос на деньги, порождаемый трансакционным мотивом и мотивом предосторожности, предполагает функционирование денег как средства обращения. Необходимость иметь наличные деньги диктуется осуществлением платежей.

Спекулятивный мотив. Этот мотив связан с функционированием денег как средства сохранения стоимости и получения дохода. Дж. Кейнс характеризовал его «как намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее»[1]. Современные экономисты предпочитают называть этот мотив спросом на деньги со стороны активов.

Спрос на деньги, определяемый трансакционным мотивом и мотивом предосторожности (L_1), зависит от уровня доходов (Y) индивида или домашнего хозяйства и в известной мере от ставки процента. Общий спрос на деньги в соответствии со спекулятивным мотивом (L_2) находится в обратной зависимости от ставки процента (r).

Спрос на деньги характеризуется следующей формулой:

$$M_d = L_1(Yr) + L_2(r).$$

Портфельная теория денег. Активы, находящиеся в собственности физических лиц или фирм, существуют в разных формах. Структура, или портфель, активов включает деньги, акции, облигации, физический капитал, землю, недвижимость. Каждый элемент активов приносит своему владельцу разный доход. При этом опять возникает проблема неопределенности и рисков. Диверсификация активов обеспечивает для их владельцев наибольшую доходность. Американский экономист Дж. Тобин выделил из всей совокупности самый безопасный актив. Таковым являются деньги. Спрос на деньги определяется уровнем доходности остальных активов и степенью их рискованности. Чем больше доходность активов и чем меньше степень риска, тем меньше спрос на деньги.

---

[1] *Кейнс Дж. М.* Указ. соч. С. 236.

Предпочтение ликвидности при рассмотрении спроса со стороны активов предполагает, что субъекты экономических отношений оценивают выгодность владения теми или иными активами. Допустим, что ставка процента низкая и есть опасность ее повышения. Результатом может быть падение курсов акций и облигаций. Эта угроза заставляет собственников акций и облигаций продавать их. Владение деньгами в таких условиях предпочтительнее по сравнению с владением ценных бумаг. При наличии высокой ставки процента субъекты экономических отношений будут превращать деньги в ценные бумаги, ожидая повышения их курса в результате падения ставки процента.

В соответствии с данной теорией спрос на деньги определяется выбором активов и их структуры. Собственник активов определяет сравнительную доходность и рискованность денег, а также прочих активов в своем портфеле. Таким образом, портфельная теория денег основывается на кейнсианской теории предпочтения ликвидности. Но если Кейнс обычно сравнивал деньги и облигации, в настоящее время набор активов значительно расширился. Портфельная теория денег учитывает и ожидаемую инфляцию. В качестве ограничителя спроса на деньги вводится уровень дохода или уровень богатства. Формула, определяющая структуру активов физических и юридических лиц, имеет следующий вид:

$$M_d = f(r_s, r_b, p'_k, R, i, \pi_e, Y, W),$$

где r_s — доход на акции;

r_b — доход на облигации;

p' — норма прибыли на капитал;

R — земельная рента;

i — ставка процента;

π_e — ожидаемая инфляция;

Y — доход;

W — богатство.

Портфельная теория денег показывает, что спрос на деньги определяется не только ставкой процента, но и нормой доходности активов, которыми располагают физические и юридические лица. Портфель должен быть составлен таким образом, чтобы доходность активов была одинаковой. Тогда спрос на деньги может быть представлен формулой:

$$M_d/P = f(y, r),$$

где M_d/P — спрос на реальные денежные остатки;
y — доход;
r — ставка процента.

§ 5. Предложение денег

Количественная теория денег исходила из того, что их предложение является экзогенной величиной. Оно определяется количеством золота или серебра, находящегося в стране, и прежде всего золотыми запасами центрального банка. Монетаристы считали, что изменения в экономике начинаются с изменения предложения денег (так называемый постулат казуальности). Предложение денег диктуется не внутренними закономерностями экономики, а политикой центрального банка. Правда, экзогенность предложения денег относилась к номинальной его величине. Реальное предложение денег должно было соответствовать спросу на них.

Кейнсианская теория денег считала их предложение эндогенным фактором. Уровень цен согласно Кейнсу определялся издержками и прежде всего величиной заработной платы. Соответственно предложение денег должно было формироваться в зависимости от суммы цен на товары и услуги.

И монетаристы, и кейнсианцы учитывали также скорость обращения денег. Разница состояла в том, что первые считали ее неизменной. Во второй половине XX в. М. Фридмен уточнил, что скорость обращения денег изменяется, но предсказуемо. Кейнсианцы традиционно считали, что скорость обращения денег меняется непредсказуемо.

Предложение денег формируется под воздействием монетарной политики центрального банка, кредитной деятельности коммерческих банков и привычки населения держать деньги на расчетных счетах банков. Предложение денег в первую очередь определяется величиной денежной базы, так называемых сильных денег, и меняется в ходе операций на открытом рынке. Эмиссией сильных денег занимается центральный банк.

На величину денежной базы существенное влияние могут оказывать операции центрального банка с иностранной валютой. Регулируя состояние валютного рынка, он покупает или продает золото и иностранную валюту. Их покупка увеличивает

количество денег в обращении, а продажа уменьшает объем денежной базы. Нейтрализация последствий операций центрального банка с золотом и иностранной валютой получила название **стерилизации**. Она выражается в том, что центральный банк параллельно продает или покупает государственные ценные бумаги на открытом рынке.

Мобилизуя часть наличных денег в виде депозитов, коммерческие банки на этой основе предоставляют кредиты, выводя предложение денег за пределы денежной базы. В какой мере коммерческие банки способны увеличивать предложение денег, зависит от отношения наличность—депозиты, зависящей от поведения населения, и нормы обязательных резервов, определяемой центральным банком.

§ 6. Равновесие на денежном рынке

Денежный рынок имеет сложную структуру. Он состоит из рынка краткосрочного денежного капитала и рынка долгосрочного денежного капитала. В современных условиях функционеры данного рынка должны осуществлять выбор не только между наличными деньгами и предоставлением их в ссуду, но также между наличными деньгами и приобретением финансовых активов. На денежном рынке предпочтение отдается либо краткосрочному, либо долгосрочному денежному капиталу. Последний перетекает из сектора краткосрочных сделок в сектор долгосрочных сделок и наоборот. Этот выбор диктуется нормой доходности активов, степенью риска, состоянием спроса и предложения.

Денежному рынку присуще внутреннее противоречие: превращение краткосрочного денежного капитала (короткие деньги) в долгосрочный (длинные деньги) порождает внутреннюю неустойчивость. Расстройство денежного рынка в секторе краткосрочных сделок усугубляется тем, что возврат денежного капитала из другого сектора затруднен.

Равновесие на денежном рынке наступает тогда, когда предложение реальных денежных остатков равно спросу на них. Это относится к соотношению спроса и предложения применительно к каждому отдельному финансовому активу, каждому сектору денежного рынка и денежному рынку в целом.

Поскольку на денежном рынке функционирует множество финансовых активов (векселя, сертификаты депозитов, облигации, акции, производные финансовые инструменты) и множество ставок процента, достижение равновесия на нем является достаточно сложным. Некоторое представление об этом дает табл. 12.2, где приведены ставки процента для однодневных возвратных кредитов, трехмесячных кредитов, а также на государственные и корпоративные облигации. Ставки процента по корпоративным облигациям во всех странах превышают ставки процента по государственным облигациям. Последние считаются более надежными. В некоторых странах ситуация не столь однозначна. Ставки процента на отдельные долгосрочные активы могут быть ниже ставок процента на краткосрочные. Все зависит от степени риска, а также соотношения спроса и предложения.

Таблица 12.2

Финансовые активы и ставки процента денежного рынка

Страны	Ставка процента (на 7 мая 2003 г.)			
	трехмесячные кредиты	двухгодичные государственные облигации	десятигодичные государственные облигации	корпоративные облигации
Британия	3,56	3,35	4,25	5,83
Канада	3,19	3,56	4,90	6,70
Япония	0,02	0,05	0,60	0,72
США	1,16	1,40	3,69	5,47
Евро 11	2,48	2,32	3,93	4,07

Источник: The Economist. 2003. May 10^{th}—16^{th}. P. 93.

Но на денежном рынке несомненно имеет место взаимодействие его различных секторов и взаимозависимость норм доходности различных финансовых активов.

В идеале равновесие денежного рынка наступает в случае выравнивания норм доходности активов. Однако на практике

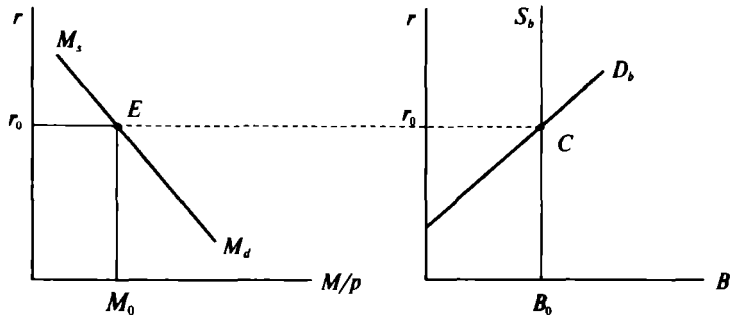


Рис. 12.1. Равновесие на денежном рынке: M/p — реальные денежные остатки; S_b, D_b — соответственно предложение и спрос на облигации

действует лишь тенденция к выравниванию. При этом необходимо учитывать, что ценные бумаги помимо процента приносят доход от разности их курсов. Зачастую ценные бумаги покупают не столько из-за возможности получения процентов, сколько из-за выигрыша от изменения их курсов.

Представим простую модель равновесия денежного рынка, в которой присутствуют только деньги и облигации: деньги как символ того, что происходит на рынке коротких денег; облигации как символ того, что происходит на рынке длинных денег (рис. 12.1).

На рис. 12.1 равновесие достигается в точке E, где пересекаются кривые спроса и предложения денег, и в точке C, где пересекаются кривые спроса и предложения облигаций.

Предположим, что установившаяся ставка процента на рынке денег ниже, чем равновесная (рис. 12.2).

На рис. 12.2 равновесие достигается в точке E, где пересекаются кривые спроса и предложения денег, и в точке C, где пересекаются кривые спроса и предложения облигаций. При ставке процента r_1 возникает избыточный спрос на реальные денежные остатки, равный $M_0 - M_1$. Соответственно на рынке облигаций возникает избыточное предложение облигаций, равное $B_0 - B_1$. Это приводит к падению курсов облигаций и повышению ставки процента. Избыточный спрос на деньги уменьшается, так как владельцы денег начинают покупать облигации.

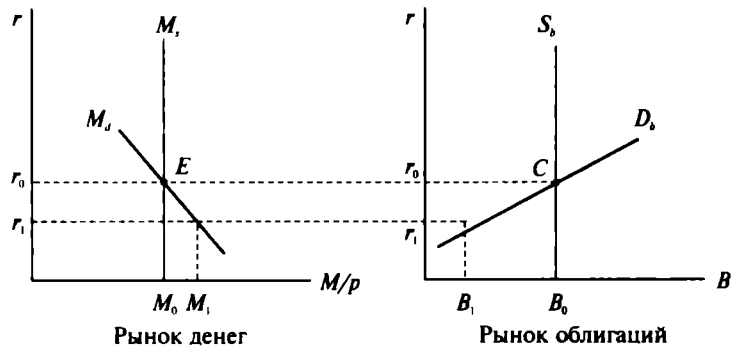


Рис. 12.2. Рынок денег в неравновесии

В обоих секторах денежного рынка ставка процента начинает повышаться и двигаться в сторону равновесия.

Если ставка процента на денежном рынке выше равновесной, на рынке денег возникает избыточное предложение денег, а на рынке облигаций — избыточный спрос на облигации. Избыточный спрос на облигации увеличивает их курс, что приводит к падению ставки процента. В то же время рынок облигаций отвлекает на себя избыточное предложение денег, что сопровождается уменьшением ставки процента. В обоих секторах денежного рынка ставка процента двигается в направлении равновесного уровня. Но наиболее сложной оказалась проблема измерения инфляции: должны ли центральные банки принимать во внимание уровень потребительских цен или уровень цен финансовых активов, должны ли они пытаться стабилизировать цены финансовых активов (акций и облигаций) или цены товаров и услуг.

В современных условиях денежно-кредитная политика сталкивается с очень сложной проблемой. Регулирование экономики, направленное на поддержание стабильности цен, противоречит регулированию деятельности фондовой биржи. Борьба с инфляцией предполагает повышение ставок процента. Однако такое действие способно обрушить фондовый рынок, поскольку повышение ставок процента ведет к понижению курсов ценных бумаг. Чтобы поддержать развитие фондового рынка, центральный банк может понизить ставку процента, однако такие действия увеличивают опасность инфляции.

Борьба против инфляции цен финансовых активов входит в противоречие с мерами, направленными против дефляции. В США Федеральная резервная система ведет борьбу с инфляцией цен финансовых активов, в Японии центральный банк — с дефляцией. В современных условиях центральные банки оказались не в состоянии справиться ни с той, ни с другой проблемой.

Контрольные вопросы:

1. Чем кредитные деньги отличаются от ценных бумаг?
2. Какие основные свойства присущи кредитным деньгам?
3. Способны ли современные деньги выполнять функцию меры стоимости?
4. Сохраняется ли связь между золотом и кредитными деньгами?
5. Перечислите денежные агрегаты. Какие из них используют в практической деятельности центральные банки?
6. Какие меры используют центральные банки для поддержания стабильности денежного обращения?
7. Перечислите постулаты количественной теории денег.
8. Назовите основные постулаты кейнсианской теории денег.
9. К какой школе экономической мысли принадлежит портфельная теория денег?

Глава 13
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ

Проблемы национальной экономики — это сфера макроэкономического анализа, позволяющего дать общую картину рыночного хозяйства страны. Макроэкономический анализ помогает объяснить происходящие в национальной экономике изменения, разработать экономическую политику по улучшению ее функционирования.

Макроэкономические процессы сегодня — важнейший показатель уровня развития нации, ее успехов или отставания. Они подвержены активному государственному воздействию, с помощью которого оказывается влияние на экономическое положение страны. Вокруг макроэкономических проблем не умолкают споры, образующие разные платформы различных политических партий, влияющих на проведение экономической политики государства.

Макроэкономический анализ позволяет выделить ряд основных проблем, решение которых возможно только на уровне общества в целом. Это — экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, стабильный уровень цен, экономическая свобода, справедливое распределение доходов, экономическая обеспеченность, торговый баланс, охрана окружающей природной среды.

В экономической теории эти проблемы могут толковаться различными школами по-разному (например, справедливое распределение, стабильный уровень цен). Одни проблемы поддаются точному количественному измерению (экономический рост, занятость, цены), другие нет (экономическая свобода). Причем все макроэкономические проблемы, обладая собственным содержанием, в то же время могут и дополнять друг друга (полная занятость — безработица), и противоречить друг другу (экономический рост — справедливость распределения доходов). Поэтому общество должно учитывать это в решении макроэкономических проблем, разрабатывая систему приоритетов.

Следовательно, изучение макроэкономических проблем невозможно без анализа экономической политики государства.

Макроэкономический анализ тесно связан с микроэкономическим анализом, так как в основе макроэкономических явлений лежат взаимосвязи микроэкономики. Микроэкономический анализ составляет фон для макроэкономического анализа. В то же время в макроэкономическом анализе используется инструментарий микроэкономического анализа.

Анализ макроэкономических явлений характеризуется использованием моделей — упрощенных теоретических схем, которые раскрывают влияние внешних (экзогенных) факторов на внутренние (эндогенные). Существует множество моделей, каждая из которых решает определенные задачи. В моделях используются **гибкие** (для долгосрочного периода) и **негибкие** цены (для краткосрочного периода).

Таким образом, макроэкономический анализ — это изучение экономики в целом. Он позволяет объяснить происходящие изменения в экономике, разработать экономическую политику по улучшению функционирования рыночной системы.

§ 1. Макроэкономические показатели. Система национальных счетов

Национальная экономика складывается из совокупности отдельных, частных производств (фирм, предприятий), находящихся во взаимосвязи. Для измерения роста совокупного производства в экономике используется **система национальных счетов**, которая выполняет ту же функцию, что и бухгалтерский учет для отдельной фирмы. **Система национальных счетов** — это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общей картины экономической деятельности страны. Система национальных счетов разработана американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии С. Кузнецом. С конца 60-х годов она принята ООН в качестве стандартной системы и рекомендована всем странам. Значение системы национальных счетов велико. Различные показатели, которые входят в систему национальных счетов, позволяют измерять объем производства в конкретный момент времени, раскрывать факторы, определяющие функционирование экономики, определять тенденцию экономиче-

ского развития на перспективу, формировать и проводить в жизнь экономическую политику государства. Следовательно, система национальных счетов определяет состояние национальной экономики и экономическую политику, способную влиять на это состояние.

В системе национальных счетов отражены, с одной стороны, наличные ресурсы, а с другой — их использование. Она показывает равновесие совокупных операций обмена между участниками экономических отношений.

Участниками экономических отношений выступают: нефинансовые предприятия, производящие товары и услуги в целях получения денег; домашние хозяйства, функция которых — потребление; государственная и частная администрация, оказывающая услуги, не реализуемые за деньги; финансовые учреждения; агенты за пределами страны.

Участники экономических отношений ведут счета основных операций, в которых все ресурсы записаны дважды: как наличные и как используемые. В результате для большой категории операций получается равновесие — все ресурсы равны их использованию. На основе этого строится сводная макроэкономическая таблица, показывающая равновесие между различными потоками продукции, потреблением и инвестициями с позиции баланса ресурсов и их использования участниками экономических отношений.

По конкретным группам участников экономических операций ведутся свои счета следующих видов:

счет производства — это баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;

счет валовой добавленной стоимости — баланс производства доходов и возмещения основного капитала через амортизацию в продукте;

счет эксплуатации — баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенными налогами;

счет распределения — баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды;

счет капитала — баланс финансирования инвестиций;

финансовый счет — итоговый баланс, показывающий, кто предоставил необходимые капиталы и кому переданы излишние капиталы.

Национальная экономика обладает способностью увеличивать выпуск товаров и услуг, что выражается в росте объема производства. Показателей объема производства много, но наиболее всеохватывающим показателем объема производства национальной экономики является валовой национальный продукт (ВНП).

Валовой национальный продукт. Валовой национальный продукт есть совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в национальной экономике за один год. Он дает качественную характеристику экономического развития страны, помогает выявить тенденцию роста национального производства.

Основные характеристики показателя ВНП:

1) ВНП отражает *текущее производство* независимо от того, вся продукция продана или не вся, когда часть ее пополняет запасы производства. Следовательно, запасы производства включаются в ВНП;

2) ВНП — это *денежный* показатель, он измеряет рыночную стоимость товаров и услуг. Поэтому его величина зависит от цен на товары и услуги;

3) ВНП *свободен от двойного счета*, так как в нем учитывается рыночная стоимость только конечных продуктов. *Конечные продукты* — это товары и услуги, которые покупаются для конечного использования, а не для дальнейшей обработки, переработки или перепродажи, т. е. из ВНП исключается стоимость *промежуточных продуктов*, так как они учитываются в стоимости конечных продуктов. Их включение означало бы двойной счет и завышенную оценку ВНП.

Следовательно, чтобы избежать двойного счета, в ВНП включается только добавленная стоимость, созданная каждой фирмой.

Добавленная стоимость — это рыночная стоимость продукции, произведенной фирмой, за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных ею у поставщиков;

4) ВНП исключает *непроизводительные сделки*, имеющиеся в течение года. К *непроизводительным сделкам* относятся чисто финансовые сделки и продажа подержанных товаров. *Финансовые сделки* бывают трех видов: а) государственные трансфертные (переводные) платежи (выплаты по социальному страхованию, по безработице, пенсии разных видов); б) частные транс-

фертные платежи (субсидии студентов из дома, дары от родственников); в) сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций и т. д.).

Продажа подержанных вещей не отражает объем текущего производства, поэтому включение ее в ВНП означало бы двойной счет.

К непроизводительным видам деятельности относится и домашнее хозяйство. Хотя это хозяйство, но оно не рыночное (в нем ничего не производится на продажу). Поэтому его не включают в ВНП. Американцы на этот счет шутят: одна женщина спрашивает у другой, почему ее муж не помогает ей по дому. Ответ такой: мой муж не делает того, что не учитывается в ВНП.

В ВНП не включаются и некоторые рыночные сделки, наносящие вред обществу (например, продажа наркотиков).

Способы исчисления ВНП. Измерить ВНП можно двумя способами. Первый способ — с точки зрения расходов производства. При этом способе ВНП определяется по производству конечной продукции или по расходам потребителя на покупку продукции. Второй способ — с точки зрения доходов (поступлений) производителей, полученных в процессе производства ВНП. При этом способе ВНП определяется на основе подсчета добавленной стоимости. Два способа — по конечной продукции и по добавленной стоимости — это два взгляда на одну и ту же проблему. То, что затрачено потребителем на приобретение продукта, получено в виде дохода теми, кто участвовал в его производстве.

1-й способ С точки зрения расходов	2-й способ С точки зрения доходов
1. Расходы семей на потребление (текущее потребление, товары длительного пользования, услуги)	1. Платы, не включенные в доход (амортизационные отчисления и косвенные налоги на предпринимательство)
2. Суммарные частные инвестиции	2. Заработная плата (предпринимательство и государство)
3. Государственные закупки товаров и услуг	3. Рента
4. Иностранные закупки (экспорт − − импорт = чистый экспорт)	4. Банковский процент
	5. Прибыль

Итак, видим, суть одна:

Расходы на покупку товаров (услуг), произведенных в данном году	= Денежный доход, полученный от производства продукции в данном году

Это не просто уравнение, это тождество.

Среди составляющих ВНП, исчисленного обоими способами, состояние экономики могут характеризовать такие показатели, как общие частные инвестиции (1-й способ) и прибыль (2-й способ).

Объем инвестиций влияет на экономический рост. *Суммарные частные инвестиции* складываются из амортизационных отчислений и чистых инвестиций; они отражают возмещение вложенного в производство капитала и прирост капитала за счет добавочных вложений в производство. Если общие инвестиции больше амортизационных отчислений, то налицо положительные чистые инвестиции, характерные для экономического роста экономики. Если общие инвестиции меньше амортизационных отчислений, то чистые инвестиции отрицательны, что свидетельствует об экономическом спаде. Если общие инвестиции равны амортизационным отчислениям, то перемен в экономике нет, экономика статична.

Прибыль — это важнейший показатель эффективности производства. Составляя важнейшую часть дохода, прибыль распределяется: государству в виде налогов (на прибыль), акционерным обществам в виде дивидендов на акции и фирмам в виде нераспределенной прибыли. Нераспределенная прибыль вместе с амортизационными отчислениями формирует реальный фонд инвестирования, который позволяет поддерживать экономику в динамичном состоянии.

Кроме ВНП, важнейшими показателями системы национальных счетов являются: чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход.

Чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход. ВНП имеет один недостаток: в нем заложена тенденция к преувеличению текущего годового производства, так как он не предусматривает вычета той части годового производства, которая идет на замещение капитала в этом году (амортизационные отчисления). Поэтому для характеристики чистого объема производства существует такой экономический показатель, как **чистый национальный продукт (ЧНП)**. ЧНП равен ВНП за

вычетом амортизационных отчислений. ЧНП — более совершенный измеритель объема производства.

Чистый национальный продукт, так же как и ВНП, создается с помощью таких ресурсов, как земля, капитал, рабочая сила, управленческие навыки. Текущий вклад ресурсов в создание национального продукта отражает ЧНП за исключением косвенных налогов на прибыль. ЧНП минус косвенные налоги на прибыль образует **национальный доход (НД)**. НД показывает, во что обходится создание ЧНП с точки зрения расходов ресурсов. Поэтому НД отражает рыночные цены на экономические ресурсы, использованные на создание текущего объема производства.

Еще один важный показатель системы национальных счетов — **личный доход (ЛД)**. Он получается, если из НД вычесть три вида дохода, которые заработаны, но не получены людьми, и прибавить доходы, которые получены людьми, но не являются результатом их трудовой деятельности.

НД − { взносы на социальное страхование, налоги на прибыль фирм, нераспределенная прибыль фирм

\+ трансфертные платежи

= личный доход (полученный доход)

Таким образом, личный доход есть совокупный доход, полученный (выплачиваемый) индивидами и семьями до уплаты ими налогов государству.

Доход после уплаты налогов есть *располагаемый доход*, т. е. личный доход за вычетом налогов с граждан. С помощью этого дохода измеряется величина доходов семей и индивидов. Это их доход для потребления и сбережений.

Итак, соотношение между ВНП, ЧНП, НД, ЛД и располагаемым доходом можно проиллюстрировать так: ВНП − амортизационные отчисления = ЧНП − косвенные налоги с предпринимательства = НД − взносы на социальное страхование, налоги на прибыль фирм − нераспределенная прибыль фирмы + трансфертные платежи = ЛД − индивидуальные налоги = = располагаемый доход.

Для измерения национального объема производства используется еще один показатель — **валовой внутренний продукт**

(ВВП). Он включает продукцию и услуги, произведенные непосредственно внутри страны и только с использованием факторов производства данной страны. Поскольку валовой внутренний продукт не включает поступлений от международных операций, то этот показатель широко используется для сопоставления уровней развития экономики различных стран.

Использование систем национальных счетов в России. В нашей стране характеристика макроэкономической динамики национальной экономики долгое время базировалась на исчислении таких показателей, как совокупный общественный продукт и национальный доход.

Совокупный общественный продукт (СОП) определялся как масса материальных благ, произведенных за год. По стоимости он складывался из стоимости потребленных средств производства, стоимости необходимого и прибавочного продукта (СОП = ПФ + НП + ПП). По материальной форме он состоял из продукции двух подразделений общественного производства: средств производства и средств потребления. Исчисление показателя СОП характеризуется тем, что единственной сферой создания национального продукта считалось материальное производство, к которому относятся промышленность, строительство, сельское и лесное хозяйство, транспорт и связь, обслуживающие материальное производство, материально-техническое снабжение, заготовки и торговля в той части, в которой имеет место продолжение процесса производства. Сфера услуг как непроизводственная сфера в создании национального продукта не учитывалась. В основе такого подхода лежит марксистское деление труда на производительный (создающий материальные блага) и непроизводительный, хотя и общественно полезный (не создающий их). Тем самым величина СОП существенно занижалась.

Вместе с тем в СОП включалась промежуточная продукция, что приводило к повторному счету, искажая истинное значение показателя национального продукта (его завышение на величину стоимости промежуточных продуктов).

Соответственно исчислялся и *национальный доход* (НД) — как вновь созданная стоимость (заработная плата плюс стоимость прибавочного продукта). Этот показатель также учитывал только сферу материального производства и игнорировал сферу услуг. Кроме того, он не лишен был и повторного счета, поскольку учитывал налоги с предприятий.

Таким образом, оба показателя национальной экономики (СОП и НД) не могли полно отражать динамику производства, текущие и перспективные тенденции экономического развития страны, не служили объективной базой для выработки правильной экономической политики.

В настоящее время в нашей стране начался переход к международным стандартам оценок основных экономических показателей. За ориентир берется система национальных счетов ООН и Проект международных сопоставлений ООН. В соответствии с этим осуществляется переход к показателям системы национальных счетов.

Внедрение системы национальных счетов в практику российской статистики связано с переходом к макроэкономическому моделированию рыночных процессов и с обеспечением методологического единства при исчислении показателей для международных сопоставлений. Важным шагом к внедрению системы национальных счетов явилось исчисление с 1988 г. органами статистики показателя ВНП.

Национальные счета России — это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общей картины экономической деятельности страны. Результатами экономической деятельности являются: продукты (имеющие материально-вещественную форму), услуги (материального и нематериального характера), товары (предназначенные для продажи), нерыночные услуги (государственных и общественных организаций), трансферты (безвозмездные доходы в денежной и натуральной форме).

Система национальных счетов России включает сводный счет внутренней экономики и сводный счет внешнеэкономических связей. Для учета динамики внутренней экономики ведутся счета по важнейшим экономическим операциям: операции с продуктами и услугами, распределительные операции и финансовые операции. Каждая операция отражается в счетах дважды — в ресурсах и в использовании. Балансирование итогов операций обеспечивается применением одного из двух методов: метода первоначального определения счета как безусловного баланса и метода введения специальной статьи счета, служащей для перехода к следующему счету.

Теперь наиболее важную роль в российской экономике играют такие макропоказатели, как валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный про-

дукт. Новыми понятиями для отечественной экономики являются валовая прибыль экономики (валовой смешанный доход) и чистая прибыль экономики (чистый смешанный доход). В составе валовой и чистой прибыли экономики сочетаются элементы оплаты труда и прибыли (например, доходы от частной предпринимательской деятельности, личного подсобного хозяйства, доходы лиц свободной профессии, авторские гонорары), поэтому они и называются валовым и чистым смешанным доходом.

Система национальных счетов открывает новые возможности анализа фактического состояния российской экономики. Одновременно делаются попытки международных сопоставлений валового национального и валового внутреннего продукта России.

Однако внедрение системы национальных счетов в России — длительный процесс. Оно связано с формированием реальных рыночных структур в отечественной экономике и интеграцией российской экономики в мировое хозяйство.

§ 2. Номинальный и реальный валовой национальный продукт

Макроэкономические показатели — ВНП и НД — денежные показатели. Поэтому их значение зависит от динамики цен, покупательной способности денежной единицы. Следовательно, увеличение или уменьшение уровня цен оказывает влияние на величину ВНП и НД.

Для определения величины объема производства надо знать уровень цен, который выражается в виде индекса. **Индекс цен** — это соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг (называемой рыночной корзиной) для данного временно́го периода и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в базовом периоде (базовый год).

$$\text{Индекс цен в данном году} = \frac{\text{Цена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}} \cdot 100$$

Например, стоимость корзины в 1990 г. = 64 долл.;
стоимость корзины в 1982 г. = 50 долл.

$$\text{Индекс цен 1990 г.} = \frac{64}{50}\,100 = 128\% \text{ (уровень цен 1990 г.).}$$

Индекс цен ВНП. Индекс цен ВНП является *дефлятором* ВНП. Он включает цены потребительских товаров и услуг, цены на товары производственного назначения, покупаемые государством, и цены товаров и услуг, купленных и проданных на мировом рынке. Поэтому дефлятор ВНП есть корректировка денежного, т. е. номинального, ВНП с учетом изменения цен. Номинальный ВНП отражает объем производства, выраженный в ценах на момент производства этого объема товаров и услуг.

С помощью индекса цен ВНП можно сравнивать цену объема производства каждого данного года с ценой аналогичного объема производства при ценах в базовом году. Набор индексов цен для различных лет позволяет выявить рост или падение цен.

Следовательно, ВНП является денежным, временны́м и количественным показателем. На его величину влияют не только количество произведенной продукции, но и уровень цен.

Показатель ВНП, который отражает текущие цены, называется денежным или *номинальным ВНП*. Показатель ВНП, который скорректирован с учетом уровня цен (инфляции и дефляции), называется *реальным ВНП* и рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{номинальный ВНП}}{\text{индекс цен}} = \text{реальный ВНП}.$$

Так, в нашем примере для 1990 г. номинальный ВНП равен 64 долл., индекс цен — 128, реальный ВНП: $\frac{64}{128} \cdot 100 = 50$ долл. Реальный ВНП — более точная характеристика национальной экономики.

Индекс потребительских цен. Кроме индекса цен ВНП (дефлятора ВНП), существует *индекс потребительских цен* (ИПЦ), который включает только цены потребительских товаров и услуг и потому он у́же, чем дефлятор ВНП. Например, в США индекс потребительских цен включает цены 300 потребительских товаров и услуг и показывает сдвиги в ценах этой рыночной корзины, покупаемой городскими потребителями. Состав этой корзины был определен на основе анализа расходов городского населения в 1982—1984 гг. Поскольку состав корзины фиксирован на уровне периода 1982—1984 гг., то индекс потребительских цен представляет взвешенный на постоянной основе показатель.

Главное отличие ИПЦ от индекса ВНП состоит в том, что при подсчете индекса ВНП состав рыночной корзины меняется год от года, поскольку он определяется путем установления цены рыночной корзины в каждом данном году и сравнения этой корзины со стоимостью корзины в ценах базисного года. В индексе потребительских цен состав рыночной корзины фиксируется на уровне базисного года (поэтому он не меняется из года в год), поскольку целью ИПЦ является прирост изменения цен.

В определенной степени ИПЦ является условным показателем, так как имеет существенные недостатки. Они состоят в следующем. Во-первых, в реальной жизни потребители меняют состав рыночной корзины: повышение цен на одни товары приводит к замене их другими, более дешевыми товарами, в результате чего рыночная корзина будет представлять больше дешевых товаров и меньше дорогих. Во-вторых, ИПЦ не учитывает изменений в качестве товаров (а значит, и повышения цен на них), так как предполагается, что рост стоимости жизни вызывается только инфляцией. Тем самым индекс потребительских цен завышает темпы инфляции.

Следствием завышения темпов инфляции является углубление инфляции, так как доходы большинства людей прямо или косвенно связаны с изменениями ИПЦ. Как измеритель стоимости жизни ИПЦ влияет на ожидание повышения заработной платы и доходов, в соответствии с ним индексируются пособия по социальному страхованию. В результате ИПЦ выступает частью самой проблемы инфляции. Другое следствие завышения индексом потребительских цен темпов инфляции — индексация налоговых поступлений.

Индексация означает корректировку роста налоговых порогов с учетом уровня инфляции. Она направлена на то, чтобы помешать переходу населения вследствие инфляции в категорию более высокого налогообложения. Но у индексации налоговых поступлений есть не только плюсы, но и минусы. Увеличение номинального дохода переводит население в категорию более высокого налогообложения, а если в такой же пропорции растут цены, то повышения реального дохода не происходит. В то же время индексация налоговых поступлений в условиях инфляции способствует уменьшению налоговых поступлений государству.

§ 3. Валовой национальный продукт и общественное благосостояние

ВНП — показатель общего экономического состояния страны. Он дает представление об общем материальном благосостоянии нации, так как чем выше уровень производства, тем выше благосостояние страны. Но ВНП не отражает социальное состояние нации. Поэтому его нельзя считать показателем благосостояния общества.

ВНП не учитывает свободное время, которое возрастает за счет сокращения рабочей недели, выходных, отпусков и праздников.

А свободное время — это показатель благосостояния народа. По величине свободного времени у населения можно судить о его жизненном уровне.

ВНП не отражает улучшения качества товаров, изменений в структуре потребления (кастрюли или книги) и распределении (у одних — больше, у других — меньше) товаров среди населения. А это все самым непосредственным образом характеризует благосостояние общества.

Кроме того, рост ВНП не всегда показывает рост благосостояния, так как одновременно может расти численность населения, в результате чего объем производства на душу населения не увеличивается. А выпуск продукции на душу населения — один из важнейших показателей благосостояния общества.

Показатель ВНП может занижать реальный валовой национальный продукт за счет таких видов деятельности, которые не включаются в ВНП, но влияют на жизненный уровень в стране. Такими видами деятельности являются:

нерыночные операции — домашнее хозяйство, ремонт собственного дома, труд ученых (которые пишут неоплаченные статьи);

теневая экономика — легальная деятельность, скрывающая свои доходы (например, предприниматель может скрывать часть своей прибыли, официант ресторана — свои «чаевые», безработный устроился на работу, не поставив в известность биржу труда).

Вместе с тем в ВНП включаются затраты, которые увеличивают его размер, но не ведут к росту благосостояния. Среди них прежде всего издержки, связанные с загрязнением окружающей среды (загрязнение воздуха и воды, автомобильные свалки, перенаселение, шум и т. д.). Это побочные издержки, завышаю-

щие показатель уровня материального благосостояния. Чем больше загрязнение окружающей среды, тем больше объем ВНП и масштабы искажения ВНП. Как выразился один американский экономист, «конечным продуктом экономической жизни является мусор».

Таким образом, ВНП не является показателем благосостояния общества. Мерилом национального благосостояния служит такой показатель, как *валовой внутренний продукт на душу населения*. Кроме него, используются и такие показатели, как личный доход и располагаемый доход.

Величина валового внутреннего продукта на душу населения в разных странах различна. Так, в 1986 г. в США он составлял 17 840 долл., а в Эфиопии — 120 долл. (в 146 раз меньше, чем в США). Неодинаково распределяются доходы и между различными группами населения внутри стран, т. е. в рыночной экономике существует проблема неравенства доходов. Равное распределение — это когда, например, на 20% семей приходится 20% дохода, на 40% семей — 40% дохода, на 60% семей — 60% дохода и т. д. В реальной действительности существуют отклонения. Неравенство доходов можно выразить с помощью кривой Лоренца (рис. 13.1).

Причины неравенства в распределении доходов связаны с самой рыночной системой. Рыночная система — бесстрастный механизм, она не приспосабливается к моральным нормам. Поэтому главная причина неравенства доходов заключена в част-

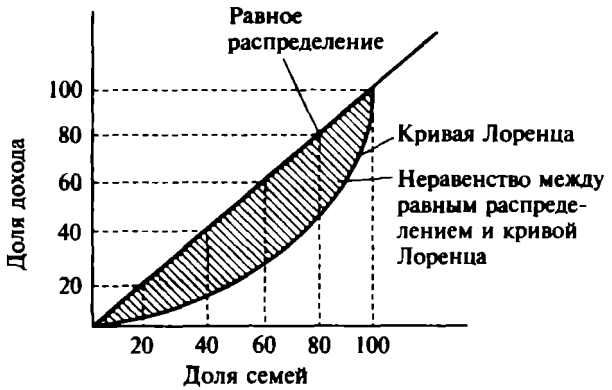


Рис. 13.1. Кривая Лоренца

ном характере экономики с безжалостными законами конкуренции. Но есть и специфические факторы, способствующие этому неравенству. Среди них:

- различия в способностях людей: врожденный талант позволяет получать больший доход;
- образование и обучение как база для получения более высокого дохода;
- владение собственностью, право наследования усиливают неравенство в доходах;
- профессиональный риск (более интенсивно работать и рисковать) увеличивает доход;
- господство на рынке, возможность вздувать цены на рынке и тем увеличивать доход;
- психологические факторы (удача, связи, несчастье) влияют на неравенство в доходах.

Проблема неравенства доходов находится постоянно в центре внимания экономистов. У нее есть свои сторонники и противники. Сторонники выравнивания доходов приводят такой аргумент: потребитель способен извлечь максимальную пользу из полученного равного дохода. Противники выравнивания доходов считают, что равенство доходов подрывает стимулы к трудовой деятельности, к инвестициям, к риску и тем самым уменьшает как объем распределяемого дохода, так и рост эффективности производства.

Существующее в реальной действительности неравенство в доходах может несколько выправлять государство, уменьшая его за счет трансфертных платежей и налоговой политики. Система поддержания уровня дохода в обществе включает программу социального страхования и программу государственной помощи.

Таким образом, характеристика благосостояния общества требует учета всей совокупности факторов, определяющих материальное, культурное и социальное положение людей.

§ 4. Ненаблюдаемая экономика

Неизбежным элементом рыночной экономики является ненаблюдаемая (теневая) экономика. **Теневая экономика** объединяет такие виды деятельности, которые скрывают свои доходы от налогообложения. Она включает два сектора: неле-

гальную (подпольную) деятельность, запрещенную законом (например, торговля наркотиками), и легальную деятельность, но скрывающую часть своих доходов. На размеры подпольной деятельности влияет состояние экономики. Например, чем сильнее инфляция, тем больше тяга к нелегальной деятельности.

Наличие теневой экономики означает, что система национальных счетов дает неточные данные (например, заниженный размер цен, завышенную статистику безработицы). К тому же за счет непоступления налогов от этой деятельности сохраняется дефицит бюджета. Все это отрицательно сказывается на экономической политике государства, на возможности правильного выбора ее ориентированности (например, стимулирование экономики вместо стабилизации).

В условиях неизбежного для рыночного хозяйства неравенства доходов, увеличивающегося за счет таких процессов, как инфляция, уменьшить негативное влияние теневой экономики можно только экономическими и правоохранительными мерами государства.

Однако проблема теневой экономики остается мало изученной и ждет своего научного исследования. В 80-х годах парламентами и правительствами некоторых развитых стран были созданы специальные рабочие группы по изучению теневой экономики. Такие группы функционируют в Австрии, Франции, Англии, Португалии, Голландии. В США Конгресс выделяет существенные ассигнования научным организациям на исследование этой проблемы.

В 2002 г. руководством ОЭСР[1] (совместно с МВФ, МОТ и Статкомитетом СНГ при участии экспертов из России, Италии, Нидерландов, Франции) в качестве общего термина, характеризующего совокупность экономических явлений, не регистрируемых непосредственно какими-либо официальными информационными системами, введен термин «ненаблюдаемая экономика».

Ненаблюдаемая экономика (нерегистрируемая экономика) — это совокупность экономических явлений, которая не регистрируется путем прямого наблюдения, осуществляемого ста-

[1] Организация экономического сотрудничества и развития. Создана в 1961 г. для координации экономической политики и согласования помощи развивающимся странам.

тистическими, фискальными, таможенными и другими государственными системами сбора социально-экономической информации.

Общая оценка объема производства в ненаблюдаемой экономике разделяется на пять *проблемных областей*, четыре из которых определяются различиями в экономическом содержании, а пятая отражает возможные нарушения в работе информационной системы:

1) теневое производство;

2) незаконное производство;

3) производство в неформальном секторе;

4) производство домашних хозяйств для собственного конечного использования;

5) производство, не учтенное вследствие недостатков в программе сбора данных.

Теневое производство. К нему относится любая деятельность, при осуществлении которой предприятия не декларируют (частично или полностью) свой доход в целях уклонения от уплаты косвенных или прямых налогов. К ней также относится деятельность, связанная с нарушением трудового законодательства или иммиграционного порядка, когда осуществляется неучтенный наем рабочей силы. Таким образом, главной характеристикой теневой деятельности выступает то, что в *экономическом смысле она является вполне рациональной (оправданной)*, но при этом *скрывается от официального учета органов государственной власти.* Важнейшая особенность теневой экономики заключается в том, что *ее деятельность не создает угрозы общественной безопасности, здоровью населения или общественной нравственности.*

Теневое производство может иметь заметный вес в общей структуре экономики, поэтому выделяется в ненаблюдаемой экономике в самостоятельную категорию. Наиболее широко оно распространено в тех отраслях, которые поставляют основную часть своей продукции индивидуальным потребителям: в оптовой и розничной торговле, строительстве, на транспорте, в гостиничном, ресторанном и туристическом бизнесе. Эта деятельность осуществляется главным образом относительно малыми предприятиями в неформальном секторе.

Незаконное производство — это деятельность, связанная с запрещенным законом производством. Выделяются две категории незаконного производства:

• производство товаров и услуг, запрещенных законом (например, производство и продажа оружия, наркотиков, проституция);

• производственная деятельность, становящаяся незаконной в случае несоответствия обязательным требованиям (лицензирование, технического регулирования и т. д.).

Следовательно, к *незаконной экономике относится производство товаров и услуг, создающих угрозу общественной безопасности, здоровью населения или общественной нравственности.*

Незаконная деятельность трудно поддается оценке, поскольку осуществляется скрытым образом. Оценка незаконной деятельности опирается на информацию от полиции, служб здравоохранения, таможенных властей, а также статистику преступлений.

Производство в неформальном секторе означает производство каких-либо товаров или рыночных услуг, удовлетворяющих одному или нескольким из следующих критериев:

• численность занятых на предприятии невелика;

• предприятие не регистрируется по полному кругу видов учета;

• наемные работники на предприятии не регистрируются, т. е. не заключается трудовой договор.

Неформальное производство наиболее развито в странах с переходной экономикой, в которых наблюдается рост производства продукции в небольших частных фирмах, осуществляющих мелкомасштабную деятельность. Как правило, неформальная экономика сконцентрирована в строительстве, сельском хозяйстве, торговле, на транспорте.

Производство домашних хозяйств для собственного конечного использования не является частью неформального сектора. Оно включает растениеводство и животноводство для собственного конечного потребления, строительство собственных домов, условно исчисленную квартирную плату за проживание в собственном жилище и оплату домашней прислуги.

Производство, не учтенное вследствие недостатков в программе сбора данных, связано со сбоями в работе информационных систем (неполный охват производителей товаров и услуг, некорректное обобщение исходных данных и т. п.). Эта проблемная область ненаблюдаемой экономики, в отличие от первых четырех, *не имеет экономического содержания.*

В целом уровень ненаблюдаемой экономики по странам различается. Самая высокая доля ненаблюдаемой экономики в ВВП приходится на страны СНГ — от 12 до 48% ВВП. На втором месте страны — новые члены ЕС — от 10 до 22% ВВП.

В России анализ масштабов и тенденций ненаблюдаемой экономики предпринимается различными достаточно разрозненными исследователями и организациями. В русскоязычной литературе еще только складывается новая терминология. Поэтому чаще используется привычная форма выражения — теневая экономика.

Особенности теневой (ненаблюдаемой) экономики в России. Слова «теневая экономика» постоянно на наших устах. Она, как кровеносная система, охватывает все сферы народного хозяйства, ее лики многообразны — от привычного до неожиданного. Оборот теневой экономики составляет 30—40% ВВП.

Впервые попытка учесть теневую экономику на отраслевом уровне была сделана в 70-х годах в Научно-исследовательском технологическом институте бытового обслуживания Министерства бытового обслуживания населения РСФСР. Цель этих расчетов — дополнить показатель официального уровня потребления населением бытовых услуг путем добавления к нему объема реализации услуг частными лицами.

На макроуровне исследование теневой экономики в сфере услуг проводилось в начале 80-х годов Всесоюзным научно-исследовательским экономическим институтом (ВНИЭН) при Госплане СССР. Но и здесь эта проблема изучалась в связи с разработкой проблемы преодоления несбалансированности потребительского рынка.

В последние годы исследования проблемы теневой экономики распространялись на сферу сбыта потребительских товаров, сферу материального производства и управления. Однако как самостоятельный объект научного исследования на государственном уровне эта проблема далека от решения.

Под теневой экономикой в отечественной науке понимаются производство товаров и оказание услуг населению за плату, не отражаемую в официальной статистической отчетности. С правовой точки зрения это означает как разрешенные, так и не разрешенные законом виды деятельности (что примерно совпадает с определением этой категории в зарубежной литературе).

Но в отечественном хозяйстве есть еще такое понятие, как «фиктивная экономика» — хищения имущества (предприятий,

учреждений и организаций), достигшие в России огромных масштабов.

В результате в отечественную теневую экономику включаются:

неофициальная экономика — все легально разрешенные виды деятельности, не учитываемые статистикой и скрывающие свои доходы от налогообложения;

фиктивная экономика — хищение, взяточничество и всякого рода мошенничество, связанное с получением и передачей денег;

подпольная экономика — запрещенные законом виды экономической деятельности.

Основным фактором, влияющим на образование и питающим теневую экономику, является несбалансированность спроса и предложения, вызывающая огромный дефицит товаров и услуг. Начиная с середины 60-х годов все более заметным становится рост денежных доходов населения, превышающих возможности реального удовлетворения потребностей населения. Избыточные денежные средства усиливают давление на товарный рынок и становятся прямой угрозой для денежного обращения.

В этих условиях теневая экономика восполняет дефицит товаров и услуг на потребительском рынке и одновременно стимулирует его рост. Она выступает оборотной стороной несбалансированной экономики.

Другой важный фактор роста теневой экономики — инфляционные процессы. В условиях обесценения заработной платы возрастает потребность в дополнительных доходах, которые может дать неофициальная экономика.

Росту теневой экономики долгое время способствовало отрицательное отношение к свободной предпринимательской деятельности, индивидуальному и частному сектору. Идеологические и психологические барьеры на пути развития предпринимательства толкали эти формы деятельности в русло теневой экономики.

Видимую часть теневой экономики составляет индивидуальная трудовая деятельность, скрывающая свои доходы от налогообложения. Большой толчок к развитию этого сектора оказал принятый в декабре 1990 г. Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Однако несовершенство налогообложения и сложные условия предпринимательской

деятельности приводят к неуплате налогов не только индивидуальными предпринимателями, но даже некоторыми официально зарегистрированными частными фирмами. Следует отметить, что население охотно пользуется услугами частных лиц, являющихся элементом теневой экономики, так как зачастую они обеспечивают более высокое качество услуг и в более короткие сроки, чем государственные организации (починка обуви, пошив платья и др.).

Стихийная индивидуальная трудовая деятельность образует незаконные доходы, основанные на собственности (обладании).

Специфический элемент теневой экономики — «черный» рынок товаров и услуг (рынок средств производства, предметов потребления, рабочей силы, валюты). Он образует доходы, связанные с положением и основанные на связях.

Особенность этого элемента теневой экономики состоит в том, что занимающиеся нелегальной деятельностью лица не превратили ее в основной источник дохода. Чаще всего это работники государственных учреждений, которые используют государственные основные фонды, материальные и другие ресурсы, время.

В 70—80-е годы в теневой экономике начался интенсивный рост невидимой ее части — организованной экономической преступности. Одиночные подпольные цеха, мастерские стали объединяться в «сети», кланы, имеющие в своем составе управленческий персонал (подпольных менеджеров), снабженцев, охрану, транспортников. Чрезвычайно важную роль в существовании теневой экономики стали играть покровители из высших эшелонов власти.

Экономические преступления, «нарушение правил» (хищения, растраты, недостачи) — также важнейший источник незаконных доходов. Эти способы получения доходов разрушают трудовую мораль, мешают развитию общественного хозяйства и становятся источником общественного неравенства.

В последние годы увеличилось разнообразие теневых видов экономики. Усилился *теневой рынок товаров*: ежегодно производится 70—80% контрафактной аудио- и видеопродукции, продается контрафактных лекарств на сумму до 300 млн долл., ввозится из-за рубежа до 63% контрафактной продукции; выпускается подпольно до 50% продукции легкой промышленности.

В *неформальном секторе* трудится 8,6 млн чел., т. е. 13% общего числа занятого населения. В неформальном секторе работает около 27% сельских жителей и около 9% городских. Примерно пятая часть «неформалов» — предприниматели, работающие без образования юридического лица, около 40% — работники по найму у физических лиц (горничные, сторожа, няни), более 40% — лица, оказывающие профессиональные и технические услуги (врачи, нотариусы, аудиторы). В 2003 г. общий размер официальной оплаты труда в стране составил более 5 трлн руб., а скрытой — около 1,25 трлн руб.

В сфере *отмывания «грязных» денег* занято около 9 млн чел., а объем этих операций обходится государству в 2—2,5 трлн руб.

Криминальный сектор добавляет в теневую экономику примерно 5% ВВП.

Нелегальный вывоз капитала остается по-прежнему высоким и составляет около 12 млрд долл.

Итак, как экономическая деятельность людей с целью получения незаконных доходов отечественная теневая экономика характеризуется следующими особенностями:

- отсутствием связи незаконных доходов с трудом. Их источником является собственность, с одной стороны, и положение и связи — с другой. В теневой экономике присваивается чужой труд. Теневая экономика, как правило, сосредоточивается на посреднических, распределительно-обменных функциях, получая монопольно высокие цены;
- поддержкой коррумпированных хозяйственных, государственных, правовых аппаратов;
- созданием условий для формирования мафиозных групп;
- подрывом официальной экономики.

Теневая экономика вредит народному хозяйству своей способностью вызывать кумулятивные процессы (снижая роль легальных доходов, она усиливает потребность в извлечении нелегальных доходов). Невидимый характер процессов теневой экономики и склонность к самовоспроизводству затрудняют сознательное управление хозяйством. В результате теневая экономика приводит к деградации общества.

Несмотря на то что большинство доходов теневой экономики не связано с трудом или имеет с ним очень слабую связь, было бы неверно рассматривать их просто как аномалии. Вместе с тем подход с юридической точки зрения — законно или незаконно — также является однобоким и не заменяет эконо-

мического анализа. Поэтому глубокие экономические исследования проблем теневой экономики позволят найти эффективные средства для ее ограничения и тем самым создания предпосылок для усиления способности основных легальных секторов экономики увеличивать доходы населения. На практике решение проблем теневой экономики предполагает синтез экономических и юридических мер.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит разница между валовым национальным продуктом (ВНП) и национальным доходом (НД)?
2. Определите показатели ВНП и валового внутреннего продукта (ВВП).
3. Что такое конечный и промежуточный продукт?
4. Что такое номинальный и реальный ВНП?
5. Что представляет собой система национальных счетов? Какова ее роль?
6. Как влияют рыночные отношения на распределение доходов?
7. Какова роль государства в распределении и перераспределении доходов?
8. Что больше подходит для исследования уровня благосостояния: ВНП или чистый национальный продукт?
9. Что подразумевается под понятием «теневая экономика»?
10. Чем теневая экономика отличается от ненаблюдаемой экономики?
11. Раскройте структуру ненаблюдаемой экономики в России.

Глава 14
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ, ЕГО МЕХАНИЗМ

Понятие макроэкономического равновесия. Макроэкономическое равновесие — это такое состояние национальной экономики, когда использование ограниченных производственных ресурсов для создания товаров и услуг и их распределение между различными членами общества сбалансированы, т. е. существует совокупная пропорциональность между: ресурсами и их использованием; факторами производства и результатами их использования; производством и потреблением; предложением и спросом; материально-вещественными и финансовыми потоками. Следовательно, макроэкономическое равновесие предполагает стабильное использование экономической способности индивидов, оптимальную реализацию их интересов во всех сферах национальной экономики.

Такое равновесие — это экономический идеал: без банкротств и стихийных бедствий, без социально-экономических потрясений. В экономической теории макроэкономическим идеалом является построение моделей общего равновесия экономической системы. В реальной жизни происходят разнообразные нарушения требований такой модели. Но знание теоретических моделей макроэкономического равновесия позволяет определить конкретные факторы отклонений реальных процессов от идеальных, найти пути реализации оптимального состояния экономики.

В экономической науке существует множество моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды разных направлений экономической мысли на эту проблему:

Ф. Кенэ — модель простого воспроизводства на примере экономики Франции XVIII столетия;

К. Маркс — схемы простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства;

В. Ленин — схемы капиталистического общественного расширенного воспроизводства с изменением органического строения капитала;

Л. Вальрас — модель общего экономического равновесия в условиях действия закона свободной конкуренции;

В. Леонтьев — модель «затраты — выпуск»;

Дж. Кейнс — модель краткосрочного экономического равновесия.

Совокупный спрос и совокупное предложение. Для раскрытия закономерностей макроэкономического равновесия необходимо прежде всего рассмотреть совокупный спрос и совокупное предложение, ибо все изменения в национальной рыночной экономике связаны с их изменениями.

Совокупный спрос — это сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Он состоит из потребительских расходов (совокупный спрос домохозяйств), инвестиционных расходов (спрос на капитальное оборудование со стороны предпринимателей), государственных расходов (спрос на товары и услуги со стороны государства) и расходов на чистый объем экспорта (разница между иностранным спросом на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары).

В макроэкономике на уровень совокупного спроса влияют два основных фактора — предложение денег и скорость их оборота. Влияние всех других факторов (доход потребителей, их вкусы, цены на товары-заменители), определяющих спрос на отдельный товар, сводится в конечном счете к изменениям предложения денег и скорости их оборота.

Совокупное предложение — это сумма всех индивидуальных предложений. Совокупное предложение представляет денежную величину общей суммы всех конечных товаров и услуг, предъявляемых к продаже. Оно состоит из заработной платы, ренты, процента и прибыли. На совокупное предложение оказывают воздействие те же факторы (технология производства, издержки производства), которые вызывают изменение на рынке отдельного товара. Макроэкономический уровень существенно ничего не меняет.

Макроэкономическое равновесие предполагает равенство объема совокупного спроса и совокупного предложения. На практике возможны различные варианты изменений совокупного спроса и совокупного предложения. Так, рост совокупного спроса сопровождается увеличением цен, объема производства и национального дохода. Падение совокупного спроса вызывает снижение цен, объема производства и национального

дохода. Рост совокупного предложения сопровождается ростом объема производства и вызывает падение цен. Падение совокупного предложения и соответственно падение объема производства вызывают увеличение цен. Так как цены и объем производства изменяются в различных направлениях, то изменения национального дохода в этих случаях неопределенны. Следовательно, равновесие на макроуровне достигается очень редко в результате постоянных колебаний совокупного спроса и совокупного предложения.

Различные направления экономической науки по-разному оценивают проблему достижения национальной экономикой макроэкономического равновесия. Остановимся на важнейших из них.

Классическая теория макроэкономического равновесия. До начала XX в. в экономической науке господствовала классическая теория, видными представителями которой являются *Д. Рикардо, Дж. Милль, А. Маршалл, А. Пигу*. Экономисты-классики считали, что рыночная экономика самостоятельно справляется с эффективным распределением ресурсов и их полным использованием. Способность рыночной экономики к саморегулированию обеспечивает нужный уровень производства и занятости автоматически (хотя иногда могут возникать нарушения в экономике, связанные с войнами, засухой, политическими переворотами). Поэтому полная занятость является нормой рыночной экономики, а наилучшая экономическая политика государства — невмешательство в экономику.

Классическая теория строится на положении, что уровень расходов всегда достаточен, чтобы купить продукцию, созданную при полной занятости. Это положение классиков основано на так называемом *законе Сэя* (французский экономист), согласно которому сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров, т. е. предложение порождает свой собственный спрос (Σ предложения = Σ спроса).

Но в таком понимании закона Сэя есть явный изъян. Хотя производство продукции обеспечивает определенный доход, но нет гарантии, что весь доход израсходуется полностью. Часть его может сберегаться, поэтому эта часть не найдет отражения в спросе. Сбережения вызовут нарушения в потоках дохода — расхода, приведут к недостаточности потребления. В результате налицо непроданные товары, сокращение производства, безра-

ботица и снижение доходов. Следовательно, сбережения усложняют проблему достижения макроэкономического равновесия.

Однако экономисты-классики считают, что сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждое сбережение будет инвестировано. Фирмы продают часть продукции друг другу (средства производства) и этим дополняют «пробел» в потреблении (личное плюс производительное), вызванный сбережениями.

Равенство сбережений и инвестиций, по мнению классиков экономической науки, гарантирует существующий в рыночной экономике денежный рынок. Потребители будут сберегать доход в том случае, если кто-то им за эту бережливость будет платить процент. Чем больше ставка процента, тем больше сбережения. Этот процент будут платить предприниматели-инвесторы, которые используют сбереженные деньги на расширение и обновление производства.

Отсюда классики делают вывод, что на денежном рынке устанавливается равновесная цена на деньги — равновесный процент, при котором количество сбереженных денег равно количеству инвестируемых денег. Если сбережения будут больше инвестиций, то ставка процента упадет и появится новое равновесие. Следовательно, изменение ставки процента обеспечивает действие закона Сэя даже в экономике со значительными сбережениями.

Если же все-таки произойдет временное сокращение общих расходов, то рыночная экономика, считают классики, способна обеспечить нужный объем производства и полную занятость. Если сбережения будут больше инвестирования, то снижение общих расходов на продукцию будет сопровождаться снижением цен на нее. В условиях снижения спроса на продукцию конкуренты-производители будут снижать цены на нее, а это позволит лицам, не имеющим сбережений, купить больше товаров. Следовательно, сбережения приведут к снижению цен, а не уменьшению производства и занятости.

Кроме того, снижение спроса на товары вызывает и уменьшение спроса на ресурсы, в частности на рабочую силу. Это приводит к снижению заработной платы. Поэтому все желающие работать на определенной рынком ставке заработной платы найдут работу. Безработицы не будет.

Итак, через колебание ставки процента, эластичность цен и заработной платы рынок приводит в соответствие расходы и

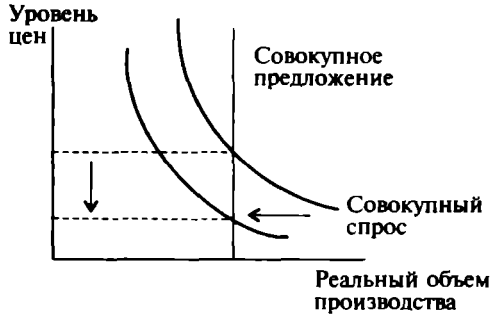


Рис. 14.1. График классической теории макроэкономического равновесия

доходы, поддерживает необходимый объем производства и полную занятость в экономике.

Графическое изображение теории равновесия представлено на рис. 14.1.

Кривая совокупного предложения вертикальная, она отражает только объем производства. Совокупный спрос обычно стабилен, но если он сокращается, то снижаются цены.

Таким образом, в классической теории макроэкономического равновесия совокупный спрос стабилен. Даже если он и понизится, то эластичность цен и заработной платы обеспечит работу рыночного механизма, с помощью которого поддерживаются объем производства и естественный уровень безработицы. Поэтому макроэкономическая деятельность государства излишня.

Кейнсианская теория макроэкономического равновесия. Классическая теория макроэкономического равновесия господствовала в экономической науке до 30-х годов, т. е. до тех пор, пока английский экономист Дж. Кейнс не опубликовал работу «Общая теория занятости, процента и денег», которая произвела настоящую революцию в экономической теории. В своей книге Дж. Кейнс подверг критике теорию экономистов-классиков, которая часто противоречила действительности, подтверждением чему были экономические кризисы 1930-х годов с огромными размерами безработицы.

Тем самым Кейнс утверждал, что для рыночной экономики характерно неравновесие; она не гарантирует полной занято-

сти, поэтому не обладает механизмом автоматического саморегулирования.

Критика Кейнсом классической теории равновесия касается двух моментов. Во-первых, вызывают сомнения основные взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки. Между инвестициями и сбережениями существует несоответствие, так как субъекты сбережений и инвесторы — разные группы, поэтому и решения о сбережениях и инвестициях принимаются различными группами лиц. Субъекты сбережений и инвесторы руководствуются различными мотивами. Например, некоторые сберегают деньги, чтобы сделать крупные покупки, другие — чтобы оплатить жилье, третьи — для утверждения стабильности своего положения. Мотивы инвестиций тоже различны. Поэтому ставка процента — не единственный мотив, который учитывается при величине инвестиций. Таким мотивом может быть прибыль, которая увеличивается при росте инвестиций.

Кроме того, на денежном рынке сбережения не являются единственным источником инвестиций (как говорят классики). Есть и другой источник — кредитные учреждения.

Поэтому планы сбережений и инвестиций не соответствуют друг другу, в результате чего могут происходить колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен.

Во-вторых, экономика развивается не так гладко, как представляют классики; нет эластичности соотношения цен и заработной платы. Это объясняется тем, что в рыночной системе постоянно проявляется несовершенство рынка в виде существования монополистов-производителей и сильных профсоюзов, оказывающих воздействие на рыночные процессы. Поэтому есть реальная возможность противостоять падению цен (со стороны монополистов) и заработной платы (со стороны профсоюзов). Вместе с тем снижение цен и заработной платы уменьшает общий доход, а значит, и спрос на труд. Следовательно, если и предположить падение цен и заработной платы, то это не смягчает безработицу.

Таким образом, Кейнс считает совокупный спрос изменчивым, а цены — неэластичными, поэтому безработица сохраняется в течение длительного периода времени. Отсюда необходимость макроэкономической политики регулирования совокупного спроса со стороны государства.

Графическое изображение кейнсианской теории макроэкономического равновесия представлено на рис. 14.2.

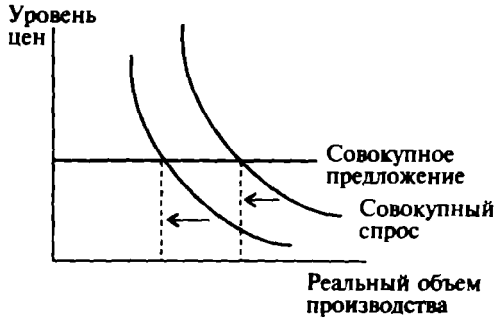


Рис. 14.2. График кейнсианской теории макроэкономического равновесия

Как видно на рис. 14.2, кривая совокупного предложения горизонтальная, так как цены неэластичны в сторону снижения. Совокупный спрос изменчив, реальный объем производства снижается.

Итак, по Кейнсу, количество произведенных товаров и услуг и соответственно уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня совокупных расходов (совокупного спроса). Совокупные расходы — это то, что затрачено на товары и услуги. Главный компонент совокупных расходов — потребление. Доход после уплаты налогов равен потреблению плюс сбережения. Поэтому факторы, определяющие потребление, определяют и сбережения.

Главным и постоянно действующим фактором, определяющим величину потребления и сбережений, является доход после уплаты налогов (располагаемый доход). Но величина потребления и сбережений определяется и другими менее важными временными факторами, не связанными с доходом (например, размер богатства домохозяйств, размер потребительской задолженности).

Второй компонент совокупных расходов составляют инвестиции. Величина инвестиций зависит от двух главных постоянных факторов — ожидаемой нормы чистой прибыли и реальной ставки процента. Но на уровень расходов на инвестиции влияют и временные факторы, такие, как изменения в расходах на приобретение, эксплуатацию и обслуживание основного капитала, изменения в технологии, в наличном основном капитале.

Следовательно, расходы на потребление и инвестиции, которые определяют величину совокупного спроса, нестабильны. А неустойчивость совокупного спроса вызывает дисбаланс в рыночной экономике.

Для сбалансированности экономики, достижения ею равновесия совокупный спрос должен быть «эффективным». По определению Кейнса, «эффективный спрос» состоит из затрат на потребление и инвестиции. Поддерживать эффективный спрос Кейнс предлагает с помощью *мультипликатора*, который связывает прирост эффективного спроса с приростом инвестиций. Каждая инвестиция превращается в индивидуальный доход, часть которого идет на потребление, а другая часть сберегается. В результате прирост эффективного спроса (национального дохода, всех расходов) становится умноженной величиной прироста первоначальной инвестиции. При этом мультипликатор находится в прямой зависимости от того, какую часть люди тратят на потребление. Личное потребление растет вместе с ростом дохода, но в меньшей пропорции, чем доход. Здесь повинен так называемый психологический закон, согласно которому существует стремление людей к сбережениям. В результате доля потребления в совокупном доходе снижается.

Поскольку снижение доли потребления в совокупном доходе естественно и вечно, надо поддерживать другой компонент совокупного дохода — инвестиции. Это может сделать государство. Поддерживая частные инвестиции путем налоговой, кредитно-денежной политики и осуществляя государственные расходы, государство компенсирует недостаток «эффективного спроса» дополнительным государственным спросом.

Таким образом, государство, по мнению Кейнса, помогает экономике приблизиться к уровню равновесия.

В реальной жизни цены и заработная плата могут или снижаться, или повышаться. Поэтому кривая предложения не имеет строго горизонтального и вертикального значения, как это представлено в классической и кейнсианской моделях. Соответственно и объемы производства могут быть выше и ниже, чем при полной занятости. Современная же экономика, как известно, развивается в условиях постоянной инфляции и безработицы.

Марксистская теория макроэкономического равновесия. Марксистская теория макроэкономического равновесия строится на модели движения совокупного общественного продукта.

На макроуровне функционирует общественный капитал, который представляет собой совокупность индивидуальных капиталов в их взаимосвязи и взаимозависимости. Взаимосвязь и взаимозависимость индивидуальных капиталов осуществляются через их кругообороты, а многосложная связь кругооборотов индивидуальных капиталов образует движение общественного капитала.

Результатом движения общественного капитала является совокупный общественный продукт (СОП). СОП имеет стоимостную и натуральную формы.

По стоимости в СОП выделяются: постоянный капитал, или стоимость потребленных средств производства (c); переменный капитал, или воспроизводственный фонд заработной платы (v), прибавочная стоимость, созданная в течение года (m).

По *натуральной форме* весь совокупный общественный продукт, а следовательно, и все общественное производство делится на два больших подразделения: *производство средств производства* и *производство предметов потребления*. Функциональная роль средств производства и предметов потребления в общественном производстве неравнозначна: первые используются в производстве и являются капиталом, вторые — в потреблении и являются доходом.

Процесс общественного воспроизводства предполагает, что, во-первых, все предприниматели продают произведенные товары; во-вторых, для возобновления производства каждый производитель беспрепятственно приобретает на рынке нужные ему средства производства и рабочую силу; в-третьих, рынок обеспечивает всех субъектов общественного производства необходимыми им предметами потребления.

Следовательно, главная проблема воспроизводства общественного капитала состоит в реализации совокупного общественного продукта. Суть реализации заключается в возмещении всех частей СОП по стоимости и в натуре. Это значит, что каждая часть общественного продукта по стоимости в результате обмена должна воплотиться в соответствующую ее функциональному назначению натуральную форму.

Поэтому для бесперебойного функционирования процесса производства должны соблюдаться строгие пропорции выпуска многообразных товаров, чтобы они покрывали все запросы предпринимателей и рабочих и давали возможность расширять производство. Другими словами, в общественном воспроизвод-

стве должно быть равновесие между элементами стоимости совокупного общественного продукта и между его различными частями по натуральной (функциональной) форме, т. е. между двумя подразделениями общественного производства.

Пропорции между двумя подразделениями общественного производства, обеспечивающие воспроизводство общественного капитала и, следовательно, равновесие на макроуровне, К. Маркс рассматривал на схемах простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства.

При построении схем воспроизводства общественного капитала К. Маркс исходил из ряда научных предположений, которые позволили ему оставить в стороне многочисленные противоречия действительности, осложняющие понимание исследуемой проблемы. Эти предположения сводятся к следующему: 1) все хозяйство ведется капиталистическим способом, т. е. в обществе существуют только два класса — рабочие и капиталисты; 2) воспроизводство осуществляется без внешней торговли; 3) в обращении находятся только металлические деньги; 4) цены товаров совпадают с их стоимостью; 5) органическое строение капитала (уровень технической оснащенности) неизменно; 6) весь постоянный капитал потребляется целиком в течение года; 7) норма прибавочной стоимости неизменна и равна 100%.

Общественное воспроизводство может возобновляться как в неизменном масштабе (простое воспроизводство), так и в увеличивающемся масштабе (расширенное воспроизводство). Для капитализма типично расширенное воспроизводство, хотя простое воспроизводство составляет исходный момент и основу расширенного воспроизводства.

Пропорции между различными частями совокупного общественного продукта по стоимости и по натуральной форме для простого и расширенного воспроизводства различны.

Структура совокупного общественного продукта по стоимости и по натуральной форме имеет следующий вид:

I. Производство средств производства — $c + v + m$;

II. Производство предметов потребления — $c + v + m$.

При *простом воспроизводстве* вся прибавочная стоимость потребляется капиталистами в качестве дохода. Стоимость СОП ежегодно остается одинаковой.

Чтобы воспроизводство совершалось непрерывно, годовой продукт I и II подразделений должен быть реализован. Одна

часть годового продукта I подразделения, эквивалентная I с и существующая в виде средств производства, должна быть реализована внутри этого подразделения и по стоимости, и по натуральной форме, так как она возмещает его элементы производства. Другая часть годового продукта I подразделения, эквивалентная I ($v + m$), существующая в виде средств производства, должна обмениваться на предметы потребления, которые производятся только во II подразделении, ибо она предназначена для личного потребления рабочих и капиталистов. Следовательно, эта часть годового продукта I подразделения должна быть реализована во II подразделении.

Во II подразделении одна часть годового продукта, равная II c, не может быть реализована в этом же подразделении, ибо она должна получить натуральную форму средств производства для возмещения потребленных средств производства. Следовательно, эта часть годового продукта, существующего в виде предметов потребления, обменивается на продукцию I подразделения, т. е. реализуется в I подразделении. Другая часть годового продукта II подразделения, равная II ($v + m$), имеющая натуральную форму предметов потребления, предназначенная для личного потребления рабочих и капиталистов данного подразделения, возмещается из продукции этого же подразделения. В результате происходит возмещение c, v, m в обоих подразделениях. Производство возобновляется в прежнем масштабе.

Следовательно, главное условие равновесия при простом воспроизводстве: I ($v + m$) — II с.

Производными условиями выступают:

I ($c + v + m$) = I c + II c;

II ($c + v + m$) = I ($v + m$) + II ($v + m$).

Эти равенства означают, что продукция I подразделения должна быть равной фонду возмещения обоих подразделений, а продукция II подразделения — чистому продукту общества.

При *расширенном воспроизводстве* часть прибавочной стоимости обоих подразделений накапливается и выступает как капитал. Этот капитал используется для приобретения дополнительных средств производства и дополнительной рабочей силы. Поэтому для осуществления расширенного воспроизводства часть прибавочной стоимости должна состоять в натуре из дополнительных средств производства для увеличения производства и дополнительных предметов потребления для вновь вовлекаемых в производство рабочих.

Следовательно, при расширенном воспроизводстве

$I\ (v + m) > II\ c$,

$I\ (c + v + m) > I\ c + II\ c$,

$II\ (c + v + m) < I\ (v + m) + II\ (v + m)$.

Это значит, что чистый продукт I подразделения должен быть больше фонда возмещения средств производства во II подразделении на стоимость накапливаемых средств производства, необходимых для расширения производства в обоих подразделениях.

С помощью схем воспроизводства К. Маркс показал принципиальную возможность реализации всего общественного продукта при капитализме.

Не затрагивая сделанных К. Марксом выводов об условиях равновесия общественного производства, В. И. Ленин конкретизировал схемы простого и расширенного воспроизводства. Он выделил в I подразделении две подгруппы: производство средств производства для производства средств производства и производство средств производства для производства средств потребления. В. И. Ленин рассмотрел схемы расширенного воспроизводства в условиях изменения органического строения капитала (технического прогресса), что дало ему возможность внести уточнение в соотношение темпов роста двух подразделений общественного производства: всего быстрее растет производство средств производства для производства средств производства, затем производство средств производства для производства средств потребления и всего медленнее — производство средств потребления.

Марксистская модель общественного воспроизводства характеризует абстрактную теорию реализации. В реальной действительности пропорции между различными частями СОП складываются в обстановке конкурентной борьбы, рыночной стихии. Поэтому установление пропорциональности встречает множество трудностей. Так, в жизни воспроизводство основного капитала по стоимости (стоимость средств труда снашивается частями) не совпадает с его воспроизводством в натуре (средства труда воспроизводятся в натуре периодически целиком). В результате величина амортизации не совпадает с величиной инвестиций, направленных на возмещение потребленных средств труда. Это несовпадение создает трудности для воспроизводства всего общественного капитала, ибо производ-

ственный спрос сокращается на величину годовой амортизации.

В современных условиях взаимозависимости национальных экономик большую роль для воспроизводства общественного капитала играет внешний рынок, на котором реализуется значительная часть национального продукта.

Сегодня нельзя анализировать общественное воспроизводство без учета активной роли государства в экономике. Оно выступает и как непосредственный организатор производства, и как потребитель готовой продукции, и как инвестор, и как регулирующий орган всех экономических процессов.

Межотраслевой баланс. Модели общественного воспроизводства показывают основные условия экономического равновесия, но они недостаточны для решения практических задач — прогнозирования, исследования структуры национального хозяйства и ее изменений, динамики капитала, материало- и энергоемкости производства, проблем занятости и внешнеэкономических связей. Для решения этих конкретных вопросов используется модель межотраслевого баланса (МОБ).

Разработка межотраслевого баланса в развитых странах связана с именем *В. Леонтьева* и разработанным им способом анализа межотраслевых связей «затраты — выпуск». Первый межотраслевой баланс опубликован в США в 1936 г. На модель В. Леонтьева «затраты — выпуск» определенное влияние оказал опыт составления баланса народного хозяйства СССР за 1923–1924 гг.

Первый отчетный МОБ в СССР был рассчитан к 1961 г. по данным 1959 г. Первый плановый МОБ был разработан на 1962 г., в дальнейшем отчетные МОБ разрабатывались за 1966, 1972, 1978, 1982 гг. Но отечественные модели межотраслевого баланса разрабатывались в отсутствие рыночных отношений, поэтому их практическое значение носило в основном технологический, а не экономический характер.

Модель межотраслевого баланса охватывает весь процесс воспроизводства, включая производство, распределение, обмен и потребление, отражает стоимостную и натуральную форму валового национального продукта. В модели межотраслевого баланса представлены все основные показатели макроэкономики: сферы и сектора, валовой выпуск, валовой национальный продукт, промежуточный продукт, конечный общественный продукт, национальный доход, все материальные потоки в на-

циональном хозяйстве, объемы импортно-экспортных связей. Это позволяет использовать модель МОБ для анализа макроэкономического равновесия. Модель МОБ выражает реальные рыночные процессы, поэтому в ней все сбалансировано. Однако следует отметить, что в модели В. Леонтьева не нашли отражения некоторые важнейшие проблемы макроэкономики, такие, как цикличность развития рыночных процессов.

Название модели В. Леонтьева «затраты — выпуск» связано с двояким рассмотрением отдельных отраслей: как выразителей совокупного спроса и покупателей материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями (затраты), и как выразителей совокупного предложения и продавцов материальных благ и услуг, предоставленных ими самими (выпуск). Это дает возможность связать модель Леонтьева с системой национальных счетов.

МОБ представляет собой «шахматную» таблицу структуры валового национального продукта. По вертикали в таблице отражены затраты в каждой отрасли, по горизонтали — выпуск продукции по отдельным отраслям. Читая таблицу по вертикали, можно увидеть потребление промежуточной продукции каждой отраслью и ее вклад в создание конечного общественного продукта и национального дохода. При чтении таблицы по горизонтали обнаруживается отраслевая структура потребления части промежуточного продукта, создаваемого в той или иной отрасли, а также ее конечный продукт. Такая группировка позволяет определить натуральную и стоимостную структуру конечного общественного продукта.

Метод В. Леонтьева «затраты — выпуск» позволил создать универсальную модель общего рыночного равновесия, отражающую реальность и способную служить инструментом экономической политики. Если в этой модели деятельность государства и домохозяйств рассматривать так же, как и деятельность любой другой отрасли, то получится замкнутая система неоклассического рынка, где все элементы взаимно определены (государство затрачивает ресурсы и выпускает общественные услуги; домохозяйства затрачивают потребительские блага и выпускают услуги труда). Если же положение одной из отраслей определяется не самой моделью, а «извне», то модель приобретает характер кейнсианской или институциональной.

Система «затраты — выпуск» может быть представлена как взаимосвязь текущих потоков и капитала, как динамическая модель для прогнозов национального, регионального и мирового развития. Эта модель является ядром всей западной экономической теории.

В современных условиях метод В. Леонтьева положен в основу моделей МОБ, составляемых во многих развитых странах, а также в международных организациях в соответствии с системой национальных счетов, рекомендуемой ООН.

В последнее время разработка МОБ в развитых странах достигла высокой степени детализации. Некоторые из них содержат до пятисот отраслей. Это позволяет использовать модели МОБ не только для анализа состояния экономики, но и для прогнозирования ее развития.

Институциональная теория макроэкономической динамики. Долгое время в экономической науке доминирующее положение занимала теория макроэкономического равновесия, в рамках которой главное внимание уделяется анализу закономерностей достижения и сохранения равновесия. Экономика представляется реактивной системой, в которой нет внутренних источников движения, развития, она только приспосабливается к изменениям во внешних условиях с помощью взаимосогласованных действий экономических агентов (рационального поведения людей) с достижением в результате состояния равновесия.

Недостаточность и односторонность такого подхода становится очевидной при учете факта развития, т. е. непрерывного появления на рынках новых товаров и услуг, выводящих рынки из равновесного состояния. В результате развития развивающиеся системы в течение длительных периодов пребывают в состоянии неравновесия, которое к тому же не является чем-то временным и преходящим.

Одним из первых, кто попытался преодолеть статичный характер экономической системы, был *Й. Шумпетер*[1]. В теории неравновесия Шумпетера центральное место отводится нововведениям, т. е. появлению на рынках новых товаров и услуг, открытию новых рынков, созданию новых комбинаций факторов производства. В результате экономическая система выводится из состояния статического равновесия, а ожидания аген-

[1] См.: *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982.

тами будущей динамики рынка способствуют сохранению неравновесия. Это связано с тем, что появление новых товаров, выводя рынок из равновесия, мешает его возвращению в прежнее состояние, поскольку сближение цен на новую продукцию и «равновесного» уровня цен противоречит интересам инноваторов.

Проблему макроэкономического неравновесия подтверждает и теория дефицита Я. Корнаи[1], в соответствии с которой дефицит присущ всем экономическим системам и является препятствием для установления равновесия.

Наиболее интересен подход к проблеме макроэкономической динамики у *институционалистов*. Согласно этой теории в любой ситуации неравновесия индивиды рано или поздно создадут институты, позволяющие им в более полной мере реализовать свои интересы. Создание институтов представляет сложную эволюцию предпринимателя-инноватора, выполняющего функцию дестабилизации экономической системы (в результате создания новых комбинаций факторов производства, новых товаров, новых рынков) к предпринимателю-инноватору, выполняющему функцию создания предпосылок достижения нового равновесия за счет соглашений об организации институтов, уменьшающих неопределенность и создающих основу для компромисса разных интересов. Но если инноватор как создатель новых благ и новых комбинаций факторов производства получает прибыль от сохранения неравновесия, то инноватор как создатель новых институтов (институциональный инноватор) получает прибыль от создания предпосылок для достижения нового равновесия.

Институциональные инновации могут иметь характер частного блага, если они ограничиваются рамками организации и у инноватора есть возможность контролировать институциональные инновации с помощью административной власти. Более того, предприниматель-инноватор может контролировать распространение инноваций за пределами организации путем их кодирования.

Если же институциональными инновациями пользуется большинство индивидов, если они задают «правила игры» для экономических и социальных взаимодействий рыночных субъектов, то такие инновации носят характер общественного бла-

[1] См.: *Корнаи Я.* Дефицит. М., 1990.

га. К таким институциональным инновациям относятся разработка рыночного соглашения (правил осуществления рыночных трансакций), создание инфраструктуры рынка, создание стандартов, нормативов, системы мер и весов. Выгоды от этих инноваций получают все, при этом всегда есть возможность переложить издержки на других.

Институциональные инновации охватывают разные сферы: рынок — «рыночное соглашение» о принципах взаимодействия; семейные и клановые связи — локализованное сообщество индивидов, в котором важную роль играет личная репутация каждого индивида; сфера деятельности социальных движений (рабочее движение, кооперативное движение, экологическое движение); сфера «гражданского соглашения», где действуют демократические институты, в первую очередь государство. Индивиды, действующие в рамках демократических институтов (общества в целом), обладают способностью подчинить свои личные интересы общественным; в своих действиях они ориентируются не на равновесие, а на оптимальное развитие, которое в конечном счете и будет определять равновесие.

Таким образом, социально-экономическая система постоянно выводится из равновесия либо нововведениями, либо вследствие воздействия внешних факторов. Для стабилизации социально-экономической системы появляются новые институты, которые носят характер частных или общественных благ. В экономической системе существует множество субъектов, способных осуществлять институциональные инновации (от индивидуального инноватора до государства), причем каждый из них имеет свою логику действий. Эффективность инноваторов (от индивидуального до институционального) различна: индивидуальный предприниматель получает всю прибыль от инноваций; группа предпринимателей вынуждена распределять прибыль между членами ее, поэтому эффективность этих инноваций меньше. Инновации общественного блага наиболее эффективны, так как их субъекты (социальные движения и государство) нацелены на защиту индивидуальных интересов. Таким образом, эффективность инноваций возрастает по мере движения экономики от индивидуального предпринимателя к формирующимся институтам.

Итак, создание новых институциональных структур в условиях динамики экономической системы способствует ослаблению разбалансированности экономики, увеличивает опреде-

ленность во взаимоотношениях субъектов хозяйства, формирует базу для долгосрочной стабилизации экономической системы. Институциональные структуры смешанной рыночной экономики являются предпосылкой ее самостабилизации.

Контрольные вопросы:

1. Что такое макроэкономическое равновесие?
2. Какова взаимосвязь: доход — потребление, доход — сбережения?
3. Чем отличается модель макроэкономического равновесия А. Фридмена от модели Д. Кейнса?
4. Какова взаимосвязь совокупного спроса, совокупного предложения и макроэкономического равновесия?
5. Охарактеризуйте институциональную теорию макроэкономической динамики.
6. В чем особенности марксистской модели общего рыночного равновесия?
7. Как вы понимаете межотраслевой баланс? С именем какого ученого связана его разработка?

Глава 15
ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Экономический рост. Типы экономического роста

Увеличение валового национального продукта, чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода происходит в результате экономического роста.

Понятие экономического роста. Экономический рост — это увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Ключевым фактором экономического роста являются инвестиции, которые должны превышать амортизационные отчисления.

Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами: 1) как увеличение реального валового национального продукта или чистого национального продукта за определенный период; 2) как увеличение валового национального продукта или чистого национального продукта на душу населения за определенный период.

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах. Например, если реальный ВНП составлял 200 млрд долл. в прошлом году и 210 млрд долл. в текущем году, то темп роста ВНП будет равен: $\frac{210 - 200}{200} \cdot 100 = 5\%$.

Экономический рост является важнейшей целью общества, так как на основе его можно достичь экономического и социального прогресса. Критерием экономического прогресса служит увеличение прибавочного продукта как источника развития экономики, расширения производства, развития науки и культуры. Экономический рост позволяет прогнозировать перспективы развития общества. Кроме того, экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов.

Высшим критерием социального прогресса является развитие человека как личности, уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Растущая экономика облада-

ет большей способностью удовлетворять новые потребности общества и решать социально-экономические проблемы. Одновременно экономический рост позволяет осуществлять новые программы по борьбе с загрязнением окружающей среды без сокращения производства общественных благ.

В целом экономический рост является показателем экономической мощи страны, центральной задачей всех государств.

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы. В результате совокупный продукт выступает как функция затрат труда, капитала и природных ресурсов. Объем производства продукции может иметь определенное отношение к затратам живого труда (производительность труда), к величине используемого капитала (производительность капитала), к затратам природных ресурсов (ресурсоемкость продукции). Существует определенная связь и между этими отдельными факторами производства (например, между трудом и капиталом), также влияющая на объем производства.

Следовательно, объем производства зависит от величины каждого из факторов производства, а рост объема производства — от роста затрат на факторы производства. Однако объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на факторы производства. Это значит, что на экономический рост влияет еще один фактор — научно-технический прогресс, отражающий состояние и изменение технологий производства.

Зависимость роста объема производства от роста затрат на факторы производства и от темпа научно-технического прогресса выражает производственная функция:

$$Y(t) = A(t)\, f\,[L(t),\ K(t),\ N(t)],$$

где $Y(t)$ — темп прироста совокупного продукта;

$A(t)$ — темп научно-технического прогресса;

$L(t)$, $K(t)$, $N(t)$ — темпы прироста затрат на труд, капитал, природные ресурсы.

Производственная функция используется для анализа экономического роста на уровне народного хозяйства и отдельного предприятия (см. гл. 5). Она может выявить, за счет чего развивается производство: или за счет вовлечения новых факторов производства, или за счет повышения эффективности их использования; может показать, за счет какого фактора в боль-

шей степени повышается эффективность производства, а какой фактор развивается менее динамично либо мешает росту производства.

Американский экономист Эдвард Денисон проанализировал на основе производственной функции экономический рост США за период с 1929 по 1982 г. Рост экономики за этот период обязан: на 32% — вовлечению новой рабочей силы, на 14% — росту уровня образования, на 28% — прогрессу в знаниях, на 19% — новым капиталовложениям, на 8% — улучшению структуры производства и на 9% — улучшению организации труда. К снижению экономического роста привели: ухудшение экономической обстановки — 4%, ужесточение (по отношению к предпринимательству) законодательства — 1%, экономическая неустойчивость — 3—4%.

Типы экономического роста. Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов. К ним относятся: рост числа работников, увеличение капиталовложений, рост объема потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства. Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся: повышение квалификации работников, режим экономии, научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда и производства, повышение качества продукции.

В реальной действительности нет чистого экстенсивного и чистого интенсивного типов экономического роста. Они сосуществуют рядом, воздействие экстенсивных и интенсивных факторов на экономический рост жестко переплетено. Для ры-

ночной экономики характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста.

Современное рыночное хозяйство характеризуется переходом к новому качеству экономического роста. Новое качество экономического роста отличается, во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения ресурсосберегающих технологий. Во-вторых, вещественное наполнение прироста производства состоит в основном из продукции тех отраслей, которые определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека. Так, в странах Западной Европы наиболее динамичными в 80-е годы были отрасли, выпускающие на рынки услуги, выработанные с помощью передовых информационных технологий, и торгующие самой информацией. В 1984 г. суммарный доход, который принес европейский информационный рынок, был равен всего 270 млн долл., а в 1991 г. — уже 5 млрд долл. В-третьих, экономический рост сопровождается установлением границ, за пределами которых экономическое развитие признается социально опасным. Введение ограничителей диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невоспроизводимых ресурсов.

Сегодня нет страны, где бы все три условия соблюдались в полной мере. Дело в том, что к новому качеству экономического роста толкают экономику развитых стран рыночные стимулы, законы рыночного хозяйствования. Но одна рыночная система не справляется с проблемами, порожденными технологической революцией. Помочь ей в этом должно государство. Эффективность государственной экономической политики зависит от того, насколько она отвечает требованиям научно-технического прогресса. Однако в целом для мирового хозяйства характерна тенденция к новому качеству экономического роста.

§ 2. Цикличность как форма движения рыночной экономики

Для рыночной экономики, как отмечалось, характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста. В основе такого че-

редования лежит прежде всего цикличность экономического движения.

Экономический цикл и экономический кризис. Цикличность экономического развития — это непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — понижением. Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Периоды повышения экономической активности характеризуются преимущественно экстенсивным развитием, а периоды понижения экономической активности — началом преимущественно интенсивного развития. Следовательно, цикл является постоянной динамической характеристикой рыночной экономики, без него нет развития экономики. *Экономический цикл* — это форма движения и развития рыночной экономики.

В экономической литературе циклы различной продолжительности получили названия по имени их исследователей. Так, циклы продолжительностью 3—4 года именуются как **циклы Китчина**, 10-летние циклы — **циклы Жугляра** или **циклы Маркса**, 15—20-летние циклы — **циклы Кузнеца**, 40—60-летние циклы — **циклы Кондратьева**.

Основу экономического цикла составляют периодически возникающие *экономические кризисы*. Движение производства от одного экономического кризиса до начала другого и **называется экономическим циклом**.

Экономический цикл включает четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем. Главную фазу экономического цикла составляет кризис. В нем заключены основные черты цикла. С ним кончается один период развития и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

Графическое изображение циклического развития экономики представлено на рис. 15.1.

Механизм циклического движения. Каждый **кризис** созревает в фазах оживления и подъема. Это фазы устойчивого расширения производства. В этот период увеличиваются доходы населения и растет совокупный потребительский спрос. Рост потребительского спроса побуждает предпринимателей расширять производственные мощности и увеличивать капиталовложения.

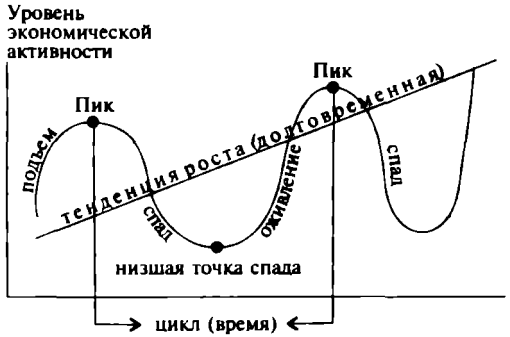


Рис. 15.1. Циклическое развитие экономики

Следовательно, растет спрос на средства производства. Увеличение общего совокупного спроса начинает опережать темпы роста общественного производства. Кругообороты индивидуальных капиталов протекают беспрепятственно, снижается острота конкурентной борьбы. Поэтому уменьшаются стимулы новых внедрений, обновления производства. Воспроизводство протекает на преимущественно экстенсивной основе. Такое развитие продолжается до тех пор, пока темпы роста производства не начинают опережать темпы роста платежеспособного спроса. Когда это происходит, наступает перепроизводство товаров, а вместе с ним и экономический кризис. Экономический кризис обнаруживает перенакопление капитала, которое выступает в трех формах: перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции), перенакопление производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы), перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство). Общим результатом перенакопления капитала становится рост издержек производства, падение цен и, следовательно, прибыли.

Но экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую («очистительную») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства и увеличению прибыли, усиливается конкуренция. Экономиче-

ский кризис приводит к моральному износу средств производства, не способных обеспечить прибыльное функционирование капитала. Он же создает стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис дает начало преимущественно интенсивному развитию экономики. С ним кончается предыдущий период развития и начинается следующий. *Кризис* — важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики.

Но переход к расширению производства и к его обновлению не может произойти в один момент. Поэтому на смену кризису приходит фаза **депрессии**. В кризисе создаются условия для интенсификации экономики. В ходе депрессии эти условия закрепляются, и начинается период интенсивного развития, который охватывает всю следующую фазу — **оживление**. В конце фазы оживления стимулы обновления исчерпывают себя. И следующая фаза цикла — **подъем** — снова начинает экстенсивное развитие.

Таким образом, причина циклического характера развития экономики кроется в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе обнаруживаются в экономическом кризисе, который является не только нарушением пропорциональности общественного производства, но и толчком к равновесию и сбалансированности экономики. Механизмом циклического движения выступает падение цен (соответственно обесценение основного капитала и снижение заработной платы).

На длительность и глубину экономического кризиса существенно влияет колебание инвестиций. Кризис образует исходный момент для новых массовых капиталовложений. Это связано с тем, что, во-первых, кризис обесценивает основной капитал и тем самым создает условия для обновления производственного аппарата. Во-вторых, кризис принуждает к обновлению основного капитала на новой технической базе, что вызывает снижение издержек производства и восстановление докризисного уровня прибыли. Массовый моральный износ основного капитала, вызванный кризисом, заставляет всех

предпринимателей применять новую технику. Следовательно, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, помогая экономике перейти в другую фазу. Поэтому обновление основного капитала является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла.

В ходе всего экономического цикла динамика производства неразрывно связана с движением основного капитала и совершается на базе этого движения. Кризис завершает период оборота большинства индивидуальных капиталов и в то же время дает начало новому циклу оборота. Тем самым создается новая материально-техническая база для следующего экономического цикла.

Таким образом, цикличность как форма движения рыночной экономики имеет своим эпицентром кризис, в котором обнаруживаются и предел, и импульс роста экономики. Вызывая массовый моральный износ основного капитала, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, причем на новом техническом уровне. Следовательно, моральный износ техники и динамика научно-технического прогресса превращают обновление основного капитала в синхронное в масштабах всей экономики, а изменчивость конъюнктуры придает массовому обновлению основного капитала дополнительную неравномерность. Отсюда непрерывные колебания деловой активности, чередование преимущественно экстенсивного (фаза подъема) и преимущественно интенсивного (после кризиса) типов экономического роста. Реальный же циклический процесс предстает сложным явлением, обусловленным оборотом основного капитала, научно-техническим прогрессом, динамикой конъюнктуры.

Модель экономического цикла. Определяющая роль неравномерности капиталовложений в интенсивности циклических колебаний положена в основу построения модели экономического цикла. Представители неокейнсианского направления экономической мысли (П. Самуэльсон, Э. Хансен, Дж. Хикс, Е. Домар, Р. Харрод), признавая ключевое значение потребительского и инвестиционного спроса в образовании цикла, считают, что на циклические колебания в большей мере воздействуют капиталовложения и в меньшей мере потребление.

Экономический цикл неокейнсианцами рассматривается как отклонение от состояния динамического равновесия, ха-

рактеризующегося устойчивыми равномерными темпами прироста национального дохода (при постоянном накоплении и проведении государственной политики стабилизации экономики).

Неокейнсианская модель экономического цикла (например, модель Самуэльсона—Хикса) строится на соединении концепции мультипликатора и акселератора. Согласно концепции мультипликатора Кейнса зависимость между ростом капиталовложений и национального дохода представляет постоянную величину, определяемую устойчивостью доли потребления в приросте национального дохода. Концепция акселератора характеризует обратную связь между приростом национального дохода и последующим приростом инвестиций. Акселератор показывает, насколько должны возрасти капиталовложения при данном росте национального дохода. Акселерационный период характеризуется иными условиями, чем мультипликационный. В этот период рост национального дохода будет расширять производство и увеличивать капиталовложения, а снижение темпов национального дохода приведет к снижению темпов капиталовложений.

В результате модель экономического цикла отражает взаимозависимость накопления и потребления: прирост инвестиций вызывает прирост национального дохода, прирост национального дохода порождает прирост потребления, а прирост потребления имеет своим следствием новый прирост инвестиций и т. д. А так как прирост потребления постепенно замедляется, то происходит затухание мультипликационно-акселерационного механизма, означающее поворот от роста производства к его падению, порождающему длительные кризисы и инфляцию. Для избежания экономических потрясений важна плавность в повороте от роста производства к падению. Осуществить плавность перехода могут помочь целенаправленные действия государства в области налогообложения, кредитования, денежного обращения. На основе теоретической модели экономического цикла разрабатывается государственная антициклическая политика.

В реальной действительности любая модель не может полностью выразить важнейшие закономерности цикла. Однако ценность моделей возрастает, если они строятся на основе применяемых в практике макроэкономических показателей.

§ 3. Воздействие государства на экономические циклы и кризисы

Экономические циклы и кризисы не существуют вне связи с объективными условиями. Каждый цикл и кризис воспроизводит ту экономическую обстановку, в которой он развивается. Но охарактеризовать тот или иной цикл или кризис можно только с временно́го расстояния. Как сказал С. Есенин:

Лицом к лицу — лица не увидать.
Большое видится на расстоянии.

Современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход экономического цикла, меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними. Под влиянием государственного воздействия меняется механизм циклического движения.

Действующая в условиях регулируемой рыночной экономики комплексная система постоянного государственного воздействия на циклическое воспроизводство характеризуется высоким уровнем централизации финансовых ресурсов в руках государства, широкими масштабами его целенаправленного вмешательства в процесс воспроизводства, развитием и диверсификацией инструментария экономического регулирования.

Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний, поэтому оно носит антициклический характер. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема — на его сдерживание. Так, в целях ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги и повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, наоборот, государственные меры направлены на удешевление кредита, сокращение налогов, на ускоренную амортизацию и налоговые скидки на новые инвестиции.

Следовательно, современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы модифицировался. Переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс усложняет «очистительную» функцию кризисов, изменяет течение цикла в целом. Поэтому меняются содержание экономического цикла, формы проявления циклов и кризисов, механизм цикла.

Неотъемлемым элементом современного экономического цикла стала инфляция. Инфляция взаимодействует с циклическим движением экономики. Это сказывается прежде всего на изменении механизма цикла, в котором теперь переплетаются циклические закономерности движения цен (их падение в фазе кризиса и рост в фазе подъема) с ценообразующими факторами государственного регулирования (вызывающими рост цен).

В современных условиях крупный капитал приспосабливается к платежеспособному спросу путем сокращения производства при сохранении высоких цен. Государство, в свою очередь, помогает крупным фирмам «управлять» таким путем кризисом. Поэтому модификации ценового механизма выражаются в уменьшении «чувствительности» цен к кризисному сужению рыночного спроса и увеличению этой чувствительности к росту спроса. В результате циклическое расширение рыночного спроса на товары и услуги оказывает большее влияние на движение цен, чем кризисное сужение рынков сбыта. Следовательно, движение цен в современных кризисах отражает противоборство двух тенденций: повышательной, связанной с деятельностью крупного капитала и государства, и понижательной, порождаемой циклическим сокращением емкости рынка. Другими словами, механизм современных капиталистических циклов сочетает в себе кризис и инфляцию.

Меняются и формы проявления современных циклов и кризисов. Это выражается: в синхронизации циклического движения в разных странах, что ограничивает возможности смягчения кризисных процессов за счет расширения экспорта; в учащении циклических кризисов и сокращении длительности цикла; в относительном уменьшении глубины кризисов; в неустойчивости фаз оживления и подъема; в изменении показателей масштабов и глубины кризисов.

Особое место в современном циклическом воспроизводстве занимают мировые экономические кризисы 1974—1975 и 1980—1982 гг. Для США показатели этих кризисов таковы: падение промышленного производства составило в кризисе 1974—1975 гг. 13,8%, а в кризисе 1980—1982 гг. — 20,8%; прирост потребительских цен — соответственно 9,1 и 13,5%; уровень безработицы — 9,2 и 10,4%.

Кризисы 1974—1975 и 1980—1982 гг. характеризуются сочетанием традиционных кризисных явлений (падение производства, рост безработицы, хроническая недогрузка производственных мощностей) с постоянным ростом цен. Поэтому они получили название *стагфляционных кризисов* (и циклов соответственно). Эти два процесса переплелись со *структурными кризисами* (энергетическим, продовольственным, сырьевым, экологическим).

Структурные кризисы порождаются глубокими диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей производства. Поэтому они носят длительный характер и не укладываются в рамки одного экономического цикла. Функция структурных кризисов — временное разрешение противоречий международного разделения труда. Их возникновение связано с конфликтом между развитыми государствами и развивающимися странами после крушения колониальной системы. Это выразилось в глубокой диспропорциональности мирового развития, когда низкие цены на нефть и сырье, навязанные молодым развивающимся странам, привели к относительной нехватке этих товаров. Установление суверенитета, распоряжение своими природными ресурсами позволили развивающимся странам добиться более справедливых цен на сырье и увеличить доходы от экспорта. Но развитые страны сумели в 80-е годы за счет применения дешевых заменителей и перехода на ресурсосберегающие технологии добиться снижения цен на нефть и сырьевые товары.

Особенности современных циклических кризисов связаны и с кризисом государственного регулирования, выразившимся в несостоятельности антициклической политики государства, в банкротстве теорий и практики государственного воздействия на циклическое воспроизводство. Налицо несоответствие официально провозглашенных целей государственной политики фактическим результатам регулирования экономики: вместо высоких и устойчивых темпов роста экономики — их падение;

полная занятость обернулась массовой безработицей; «стабильность» цен — хронической инфляцией; равновесие платежного баланса — ростом государственного долга. В результате экономическая деятельность государства стала дополнительным фактором неустойчивости экономики.

Кризис государственного регулирования заставил развитые страны искать выход из сложившейся ситуации, но не путем отказа от государственного регулирования циклического производства, а посредством перестройки его форм и методов. Направленность государственной политики изменилась от антициклической к антиинфляционной.

Приспособление к новым воспроизводственным пропорциям осуществляется в современном хозяйстве прежде всего конкурентно-рыночными методами. В результате возрастает значение стимулирующей функции стихийных экономических кризисов в развитии экономики. Об этом свидетельствуют циклические спады: в 1989—1991 гг. — в США, в 1990—1993 гг. — в европейских странах, в 1991—1995 гг. — в Японии. Кризисное падение производства создало условия для циклического оживления, а затем и роста производства, который начался с 1996 г.

Вместе с тем в современных кризисах менее подвижны такие экономические параметры, как цены, заработная плата, занятость, с помощью которых ранее преодолевались воспроизводственные диспропорции. В восстановлении пропорциональности в современных условиях участвуют оставшиеся подвижными валютные курсы, процентные ставки, размеры денежной массы и государственного долга. Подвижность этих экономических параметров придает маневренность механизму самонастройки рыночной экономики.

§ 4. Длинные волны экономического развития

Для рыночной экономики характерны не только малые (до 10 лет), но и большие циклы с долговременными тенденциями (волнами), протяженностью 50—60 лет, включающими понижательную и повышательную фазы.

Основы теории долговременных колебаний экономики, или больших циклов конъюнктуры, были заложены в начале XX в. Существует пять наиболее известных концепций длинных волн:

Кондратьева (воспроизводственная), Шумпетера (инновационная), Троцкого (концепция кризиса капиталистической системы), демографическая, военных циклов. Наибольший вклад в развитие теории длинных волн внес крупный русский экономист Н. Д. Кондратьев, опубликовавший в 20-х годах ряд работ. В них ученый систематизировал накопленный и обработанный им эмпирический материал, сделал некоторые обобщения, заложив тем самым основы теории длинных волн[1].

Кратко суть теории длинных волн состоит в следующем: развитие капиталистической экономики характеризуется последовательным чередованием периодов замедленного и ускоренного роста, каждый протяженностью два-три десятилетия. Основными элементами механизма, воспроизводящего долговременные периодические колебания в экономике, являются оборот основного капитала с длительным сроком службы, накопление свободного денежного капитала, научно-технический прогресс. Следовательно, Н. Д. Кондратьев впервые стал рассматривать НТП как внутренний фактор долговременной цикличности. Обработав статистические данные за 140 лет по среднему уровню динамики товарных цен, процента на капитал, номинальной заработной платы, оборота внешней торговли, добычи и потребления угля, производства чугуна и свинца, Н. Д. Кондратьев выделил три больших цикла конъюнктуры: первая волна — с 1790 по 1850 г., вторая — 1851—1890 гг., третья — с 1891 г., которая в 1920 г. перешла в понижательную фазу.

Главную цель своего исследования Н. Д. Кондратьев видел в разработке методологии долгосрочного прогнозирования тенденций развития мирового капиталистического хозяйства, т. е. он оставлял за капитализмом способность к развитию, эволюции в течение длинных циклов. Однако эти выводы прозвучали диссонансом всеобщему в то время увлечению идеей о неминуемом и скором развале хозяйственной системы капитализма. Поэтому теория длинных волн Кондратьева надолго была забыта как вредная и несостоятельная.

Однако заслуга Н. Д. Кондратьева в развитии экономической теории велика. Во-первых, он сформулировал идею *плана-прогноза* (индикативное планирование, даже на Западе этого еще не было). Сейчас вся система планирования — это план-

[1] В научный оборот концепция больших циклов конъюнктуры вошла под названием циклов (волн) Кондратьева.

прогноз (предвидеть, чтобы управлять). Во-вторых, в прогнозировании им сделаны *прогнозы стоимостных показателей* (раньше были материально-вещественные показатели). Сочетание материально-вещественных и стоимостных показателей позволило развивать финансовые прогнозы. В-третьих, Н. Д. Кондратьев предложил использовать *дефляторы*, ввел *статистику цен*, что позволило видеть динамику производства. В-четвертых, ввел в экономическую науку *текущий конъюнктурный анализ*, т. е. оценку текущего изменения цен, потребительской корзины. В-пятых, разработал идею *соотношения социального и экономического факторов экономического роста*, которая долгое время не признавалась. Сегодня она представляет практический вопрос. Таким образом, в больших циклах, связанных с научно-техническим прогрессом, Н. Д. Кондратьев видел логику развития, с ними связывал все циклическое развитие. В то же время он предостерегал от смелых планов и прожектов, призывал быть реалистами.

Возрождение теории длинных волн связано с именем австрийского экономиста Й. Шумпетера и его работой «Экономические циклы» (1939), где эта теория получила дальнейшее наиболее полное развитие. Работа Й. Шумпетера пришлась на период изменений в механизме функционирования рыночной экономики. Впоследствии, с выходом из кризисной ситуации, ускорением темпов экономического роста, интерес к проблеме долговременных колебаний практически полностью исчез. Но на рубеже 60—70-х годов вновь наблюдается возвращение к этой проблеме, что связано с вступлением рыночной экономики в фазу перестройки ее основных принципов функционирования. Поиск путей повышения эффективности производства в связи с исчерпанием возможностей прежнего механизма самовозрастания капитала, проявившемся в кризисе кейнсианских рецептов регулирования экономической жизни, заставил многих экономистов задуматься над вопросом: не является ли расстройство мировой экономики в 70—80-е годы (выразившееся в учащении кризисов, массовой безработице и ускорении инфляционных процессов) проявлением долговременных периодических колебаний, внутренне присущих экономической системе, и каков механизм этих колебаний. Идея длинных волн в экономике, подкрепленная дополнительными исследованиями и новой статистической информацией, получила свое второе рождение. Особую роль в этом сыграла книга немецкого ученого

Г. Менша «Технологический пат: инновации преодолевают депрессии» (1975).

При всем разнообразии точек зрения на конкретный механизм длинных волн все работы современных западных экономистов идут в предложенном Й. Шумпетером направлении, объясняющем возникновение долговременных тенденций неравномерностью научно-технического прогресса. Главную причину долговременных колебаний экономики Й. Шумпетер видел в том, что внедрение базовых нововведений (таких нововведений, которые существенно изменяют как набор предлагаемых покупателю продуктов, так и технологию их изготовления) происходит не непрерывно, а периодически. В тот момент, когда существовавший ранее набор продуктов предельно заполнил рынок, когда дальнейшее расширение производства может идти лишь за счет выбывших из употребления товаров, а прежняя технология не дает возможности произвести какой-либо принципиально отличный от уже производимого продукт (т. е. путем частичной модернизации и улучшений), нельзя значительно расширить рынок, не говоря уже о создании нового.

Такая ситуация предельного насыщения рынка периодически возобновляется. Применение новых базовых нововведений вызывает бурный рост производства в передовых отраслях, что стимулирует рост и структурную перестройку всей экономики. Но по мере того, как рынок все более заполняется, в экономике нарастает кризисная ситуация, требующая создания новых перспективных рынков, дающих простор самовозрастанию капитала. Каждое такое новое расширение экономики, каждая новая волна изменяют и сам механизм функционирования рыночного хозяйства.

Й. Шумпетер не только развил теорию нововведений, но попытался совместить периодизацию длинных волн с характерными периодами научно-технической революции. Так, волну 1787—1842 гг. он связал с промышленной революцией: внедрением в производство паровых двигателей и созданием текстильной и металлургической промышленности. Во время следующей волны 1842—1897 гг. наблюдалось ускоренное развитие в сфере транспорта (железные дороги и паровое судоходство). Третью волну, начавшуюся в 1897 г. и закончившуюся в конце 30—40-х годов XX столетия, он связал с развитием автомобилестроения, химической промышленности и широким внедрением электричества.

Теорию длинных волн характеризуют две важнейшие черты: четырехфазный (как и в малом цикле) колебательный процесс длинной волны с периодом около полувека и большое воздействие научно-технического прогресса (НТП) на экономическое развитие, свидетельствующее о единстве и взаимодействии экономического развития и длинных волн.

За материальную основу больших циклов принимаются пять технологических способов производства:

ранняя механизация 1770—1840 гг. Ключевые индикаторы — хлопок, чугун, текстильное машиностроение. Лидерами были Великобритания, Франция, Бельгия;

паровая энергия и железные дороги 1840—1890 гг. Ключевые индикаторы — паровозы, паровые суда, станки, железнодорожное оборудование, мировое судоходство. Лидеры — Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США;

электроэнергия и тяжелое машиностроение 1890—1940 гг. Ключевые индикаторы — сталь, автомобили, самолеты, радио, алюминий, нефть, товары длительного пользования. Лидеры — Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды;

фордистское массовое производство 1940—1990 гг. Ключевые индикаторы — энергия, компьютеры, радары, станки, ядерные оружие и энергия, ракеты, микроэлектронное программное обеспечение. Лидеры — США, Германия, Япония, Швеция, Швейцария, СССР;

информация и коммуникации с 1990 г. Ключевые индикаторы — микроэлектроника, биотехнологическое производство, космическая деятельность, тонкая химия. Лидеры — Япония, США, Германия, Швеция, Россия.

В последние годы к теории длинных волн резко возрос интерес среди отечественных исследователей. В экономической литературе появились публикации таких ученых, как С. Меньшиков, С. Никитин, С. Аукуционек, Ю. Шишков, Ю. Яковец, А. Полетаев, Р. Энтов, Ю. Осипов и др., в которых идеи о долговременных тенденциях в развитии мировой экономики исследуются и развиваются дальше.

Однако проблема длинных волн остается достаточно дискуссионной: высказываются разные взгляды на природу длинных волн и механизм их возникновения. Бесспорным же является признание их существования и использование концепции длинных волн для характеристики хозяйственных процессов,

которые не находят своего объяснения в теориях малых циклов (например, причины серьезного замедления темпов экономического роста в 1970—1980-е годы).

Долговременные тенденции экономического развития связаны с устареванием материально-технической основы производства, с исчерпанием ресурсов долгосрочного развития и роста экономики. Качественное изменение производительных сил, способное обеспечить новый длительный подъем, меняет и хозяйственный механизм, приводя его в соответствие с уровнем развития производительных сил.

Механизм длительных колебаний связан с движением нормы прибыли. Достаточная прибыльность частного предпринимательства — это экономическая основа для внедрения результатов технического прогресса. Поэтому и длинные волны представляют собой не просто чередование высоких и низких темпов роста, а своего рода форму долгосрочного развития экономики, основанную на законе прибыли. Норма прибыли является, с одной стороны, показателем эффективности производства, с другой — стимулом и регулятором воспроизводственного процесса. Снижение прибыли отражает падение эффективности экономики, рост перенакопления капитала. Для решения этих проблем нужны структурная перестройка экономики, модификация хозяйственного механизма. Поэтому принимаются экстраординарные меры: резко возрастает инновационная деятельность предпринимателей, ликвидируются или переводятся на принципиально новый технический уровень традиционные отрасли производства, меняются формы и методы организации труда, использования рабочей силы.

Процесс долговременных циклических колебаний рыночной экономики подтверждается практикой. Если взять в качестве переломных точек длинной полны наиболее глубокие экономические кризисы, то можно выделить следующие долговременные волны.

Волна 1825—1873 гг. — период свободной конкуренции. Создается адекватный капитализму технический базис, промышленный переворот происходит в наиболее развитых странах континентальной Европы. Дальнейшее развитие капитализма осложнено сильными феодальными пережитками на периферии капиталистического мира. Когда падение нормы прибыли достигает угрожающих пределов и его невозможно компенсировать расширением масштабов производства, появляется не-

обходимость в структурной перестройке экономики. Это достигается за счет образования монополий в основных отраслях хозяйства и получения добавочной прибыли.

Волна 1873—1929 гг. — период формирования и расцвета многоотраслевых монополистических структур. Свободная конкуренция преобразуется в конкуренцию регулируемую, монополистическую. На основе развития производительных сил возникла возможность ускорения накопления капитала, правда сдерживаемая, как обычно, циклическими кризисами. Хотя капитализм охватывает весь мир, но исчерпывается такой фактор развития, как территориальная экспансия. С ростом количества монополистических отраслей колебания в отраслевой норме прибыли делают многоотраслевую структуру неустойчивой, а в случае долговременного снижения нормы прибыли — препятствием для самовозрастания капитала. В результате дальнейший рост многоотраслевой монополистической структуры становится невозможен ни в отраслевом, ни в территориальном плане. Накопление капитала и техническое перевооружение производства исчерпали себя.

Волна 1929—1975 гг. Реакцией на падение эффективности одноотраслевой монополистической структуры становится рост государственного вмешательства в экономику, создающий благоприятные условия для изменения функциональной структуры капитала, перехода к многоотраслевой структуре предприятий. С участием государства в 50—60-е годы была существенно обновлена производственная база, особое развитие получили динамичные отрасли промышленности, создана разнообразная и всеохватывающая инфраструктура экономики, широкое развитие получила непроизводственная сфера, наука стала превращаться в непосредственную производительную силу. Эти изменения обеспечили небывалое по интенсивности накопление капитала. Вместе с тем усиливается тенденция к перенакоплению капитала. В условиях долговременного снижения нормы прибыли интенсивно используются факторы, противодействующие падению нормы прибыли, прежде всего ценообразовательные рычаги. В результате государственное регулирование способствовало отрыву процесса накопления капитала от объективных рыночных регуляторов, вело к подспудному росту перенакопления капитала, ускорению инфляционных процессов. Стимулирование государством многоотраслевой структуры предприятий создавало препятствия в формировании макроэкономических

пропорций, а ограниченность государственного регулирования национальными рамками приходила в противоречие с потребностью самовозрастания интернационального по своей сути капитала. Ухудшение условий воспроизводства в 70—80-е годы выразилось в снижении темпов экономического роста, эффективности и прибыльности производства, нарастании инфляционных тенденций, обострivших конкурентную борьбу между отдельными группами финансового капитала. Избежать нового длительного кризиса не удалось.

С экономического кризиса *1974—1975 гг.* можно выделить следующую волну долговременного развития. Выход на повышательную фазу в этой волне связан с укреплением экономического потенциала развитых стран на основе глубоких структурных сдвигов (реиндустриализации), рационализацией производства на базе внедрения новой техники и технологии, усилением его конкурентоспособности. В хозяйственном механизме приоритетное значение получают конкуренция, рынок, а также частномонополистическое регулирование. Вмешательство государства в экономические процессы уменьшается при одновременном усилении его роли в обеспечении стратегических условий развития и роста конкурентоспособности развитых стран.

Итак, для рыночной экономики характерны как малые, так и большие циклы экономического развития.

Малые и большие циклы экономического развития не противостоят друг другу, а взаимодействуют, дополняя друг друга. Это выражается в следующем:

• и малые и большие циклы — это форма экономического движения, развития. В любом цикле каждая последующая фаза есть следствие кумулятивного накопления условий в течение предыдущей фазы. Каждый новый цикл закономерно следует за другим, так же как одна фаза одного и того же цикла сменяется другой. В цикле сочетаются пределы и резервы развития, циклические кризисы есть не только нарушение равновесия, но и исходный момент восстановления сбалансированности. Негативные последствия кризисов вызывают необходимость социальной защиты населения. Эту функцию выполняет государство. В то же время, являясь импульсом нового витка развития, кризис сопровождается стимулированием экономического развития со стороны государства. В результате в рыночной эконо-

мике экономические циклы как форма движения сочетают стихийное и организованное начало;

• основой механизма кратковременных и долговременных периодических колебаний является научно-технический прогресс. В малых циклах кризис является толчком к модернизации и техническому улучшению производства, а следовательно, к расширению рынка. В больших циклах кризисные процессы требуют внедрения базовых нововведений. Это стимулирует не только рост производства, но и структурную перестройку всей экономики и механизма ее функционирования. Следовательно, большие циклы характеризуются не только расширением рынка, но и созданием новых,

• и малые и большие циклы в экономике развитых стран движутся относительно синхронно, образуя мировые циклы;

• малые циклы являются органической частью больших. Если они возникли на понижательной фазе больших циклов, то они характеризуются глубиной кризиса, длительностью депрессии, слабостью и краткостью подъема. Для повышательной фазы больших циклов характерны малые циклы с сильными подъемами и слабыми депрессиями.

Таким образом, *с ростом* экономики скорее связаны малые циклы, так как рост экономики — это прежде всего устойчиво расширяющийся сбыт продукции. Он характеризуется количественными изменениями макроэкономических показателей, более глубоким изменением в накоплении капитала, сопровождаемым ростом материального богатства общества. Состояние *развития* означает, что внутри экономики генерируются импульсы для кардинального изменения ее технологической структуры. Хозяйствующие субъекты готовы к формированию планов накопления реального капитала. На рынке появляется большое число нововведений: товаров, услуг, технологий, ресурсов или новых рынков сбыта. Их появление связано с тем, что предпринимательская активность направлена на поиск новых ориентиров развития, так как прежние цели уже достигнуты. Инновации становятся рыночным ориентиром для массы предпринимателей. Определяя направление развития, они создают более или менее емкий рынок сначала для факторов производства (инновации в труд и капитал), а затем и для всего выпуска продукции. И чем эффективнее новые технологии, чем шире они распространяются в производстве, чем более емок рынок конечной продукции и чем сильнее импульс, дан-

ный инновациями всей экономике, тем успешнее накопление реального капитала, тем больше рост его эффективности или производительности. В этом заключается результат стадии *развития*, обеспечивающего рост и процветание на десятилетия. Такие изменения во времени состояния экономической системы связаны с большими экономическими циклами (длинными волнами), в которых заключена логика развития системы.

§ 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике

Кризисных процессов в современной отечественной экономике немало. Но все же кризис кризису рознь. Термин «экономический кризис» применим только к воспроизводственным процессам. Экономический кризис является важнейшим механизмом функционирования рыночной экономики, закономерной формой ее развития.

До Октябрьской революции экономические циклы в России практически совпадали с общемировыми. Особенности протекания кризисов обусловливались прежде всего задержками в развитии экономики, вызванными войнами, а также территориальной протяженностью России. На большинство губерний циклические кризисы оказывали довольно слабое влияние в силу преобладания в них натурального хозяйства и слабого развития машинного производства. В то же время российская промышленность была достаточно широко интегрирована в мировое хозяйство. Поэтому динамика развития отечественной экономики была напрямую связана с общемировыми экономическими тенденциями.

После же Революции 1917 г. ситуация значительно изменилась. Недостаток квалифицированных кадров на предприятиях России привел к падению производства; политическая неопределенность и даже двоевластие в отдельных регионах — к практически полному исчезновению инвестиций; внешнеполитический курс — к разрыву многих внешних торговых связей. После образования СССР стали все более заметными тенденции к обособлению от мировой хозяйственной жизни, был дан «зеленый свет» политике добровольного изоляционизма. Господствующими во внешнеэкономических отношениях стали идеологические, а не экономические критерии. Внутренняя полити-

ка тоже претерпела значительные изменения. За исключением нескольких лет проведения новой экономической политики (нэпа) Советское правительство все больше склонялось к планово-централизованной экономике. И в конечном счете экономика централизованного планирования была выбрана как наиболее оптимальная модель для советской системы хозяйствования.

В экономике централизованного планирования не существовало проблемы циклов и кризисов. Поскольку реальный социализм изначально противопоставлялся рыночному капитализму, экономические циклы и кризисы рассматривались как явление, присущее сугубо капиталистическому хозяйству. Возникавшие же в социалистической экономике заминки и колебания трактовались как случайные и несущественные.

Действительно, в социалистической экономике была ликвидирована бóльшая часть рынка (рынок средств производства, рынок рабочей силы, рынок ценных бумаг, валютный рынок). Реально функционировал только один фрагмент рыночной экономики — рынок потребительских товаров, на котором заключались неравные сделки между потребителем и государством. Цены на товары на этом рынке не определялись спросом и предложением, а планировались государством, причем планируемая цена не несла информации о состоянии рынка (о фактических производственных затратах). Отсутствовала и информация о стоимости капитала, основных фондов, рабочей силы. Решения же о ценах базировались на данных о ценах потребительских товаров, которые в силу существования монополии производителя были деформированы. В результате государство могло принимать ошибочные стратегические решения. В свою очередь, предприятия принимали решения, руководствуясь прежде всего своими краткосрочными интересами, без учета потребностей общества в целом.

Проводимые время от времени реформы охватывали лишь небольшую часть экономики, в то время как основная, нерыночная ее часть развивалась в интересах государства, не совпадающих с интересами потребителей. Следовательно, рыночное неравновесие было «вмонтировано» в саму систему хозяйствования.

Развитие экономики централизованного планирования, внешне весьма динамичной, состояло из череды волн нарушения равновесия. Централизованные механизмы восстановления

равновесия были эффективны лишь до определенного момента. Наиболее ярким свидетельством этого является сложившаяся в советской экономике практика капиталовложений.

Для того чтобы сравнить размеры производственных инвестиций в СССР и других индустриальных державах, воспользуемся показателем доли валовых капитальных вложений (за вычетом инвестиций в жилищное строительство) к ВНП (табл. 15.1). В нашей стране значение этого показателя находилось на уровне 20—25% (20—21% в 80-е годы) и было выше, чем в передовых индустриальных державах, кроме Японии.

Таблица 15.1

Доля валовых капитальных вложений в индустриальных державах (%)

Год	США	Япония	ФРГ	Франция	Англия
1950	13,10	—	16,43	15,89	11,72
1960	13,28	28,31	21,36	17,69	14,74
1970	13,81	27,88	20,95	18,78	15,50
1980	11,91	23,91	15,00	15,50	17,63

Тем не менее высокая доля производственного накопления не обеспечивала должной эффективности капитальных вложений. За 60—80-е годы она снизилась примерно в 1,5—2 раза. В рыночной среде такая тенденция вызвала бы падение интереса предпринимателей к производственному инвестированию. В плановой же экономике, где эффективность капитальных вложений рассчитывалась лишь для оправдания заранее принятых решений о необходимости нового инвестирования, спрос на инвестиции при падении их эффективности не только не снижался, а, наоборот, даже существенно возрастал.

В силу своей материальной природы (натуральной формы) капиталовложения с трудом поддаются регулированию, в том числе директивному. Ведь экономическая отдача от капиталовложений происходит с задержкой в несколько лет — так называемым инвестиционным лагом. Поэтому заранее исключается реакция капиталовложений на все регулирующие импульсы. Кроме того, инвестиционная деятельность (особенно крупные капиталовложения) представляет собой однократные (не повто-

ряющиеся) акции, которые нельзя отрегулировать. Но главное состоит в том, что капиталовложения — это многочисленные кумулятивные процессы (инвестиционный мультипликатор) и, соответственно, область нарастания развития (акселератор). Материальная природа капиталовложений помогает скрывать внутренние противоречия хозяйства, усиливая их остроту в дальнейшем.

Однако натуральная форма капиталовложений не сама по себе создает условия для циклических колебаний. Важен мотив инвестиционной деятельности. В рыночной экономике — это прибыль, в экономике централизованного планирования — интерес государства и предприятий. Государство заинтересовано в росте капиталовложений, чтобы создать фундамент для материального благосостояния на более поздний период и обеспечить национальную безопасность. Предприятия всячески поддерживают и даже увеличивают размеры капиталовложений, так как им легче в этих условиях выполнять план производства и противостоять последствиям дефицита. За счет расширения основных фондов предприятия достаточно легко приобретают общественный вес в стране, а все свои проблемы решают не рациональной организацией производства и стимулирования труда, а дальнейшим расширением капиталовложений. Важно отметить также, что капиталовложения не создают для предприятия никакого риска, так как ситуация, когда созданная за счет капиталовложений продукция позднее могла не найти сбыта, была в принципе невозможна. Не случайно широкое распространение получило выражение «освоение капиталовложений».

Отсутствие нормального мультипликационного механизма в командно-административной системе обусловливалось прежде всего тем, что решения об инвестициях, принимаемые на высшем уровне, были продиктованы не экономическими соображениями (в частности, стремлением получить более высокую прибыль), а по большей части политическими. Мотивация масштабных инвестиционных кампаний могла быть различной: например, внезапное осознание критического состояния экономики и, как следствие, желание быстро «догнать и перегнать» более развитые страны.

Основной импульс к инвестированию в плановой экономике исходил из хронического дефицита продукции, побуждающего к резкому увеличению объемов производства. В таких условиях неизбежно формировалась тенденция к неограниченному росту

спроса на капитальные вложения. При этом безработица не возникает. Напротив, переинвестирование в основной капитал вызывает дефицит трудовых ресурсов.

Таким образом, и государством, и предприятиями создавались условия для перенапряжения планов по капиталовложениям, что вызывало постоянную опасность избыточных инвестиций. В условиях государственной монополии и отсутствия «нормального» рынка (когда нет ни реальных собственников капитала, ни конкуренции и реальных цен) капиталовложения ради капиталовложений создавали иллюзию экономического роста и увеличения национального дохода. *На самом же деле происходил спад в самой существенной части национального дохода — в производстве фонда потребления.* В условиях фондированного распределения ресурсов предприятия перекачивали в затраты максимально возможную часть фонда потребления. В результате потребление все больше выступало в иррациональной форме разбазаривания всевозможных фондов. И чем больше экономика производила, чем выше были темпы капиталовложений, тем беднее становилось население.

Эпизодическое «взбадривание» экономического роста в этих условиях происходило посредством временных реформ, направленных на расширение самостоятельности предприятий (1965), инновационных процессов, диктуемых научно-техническим прогрессом, а также за счет увеличения объема внешнеторговых операций.

Таким образом, в советской экономике не было «правильных» циклов, за исключением длинной волны экономического развития 1929—1985 гг. Циклические колебания имели в основном внеэкономические причины. Например, кризис сбыта в промышленности 1923—1924 гг. — как результат произвольного изменения цен; хлебный кризис 1927—1928 гг. — как следствие насильственной ломки традиционного уклада аграрно-индустриальных отношений; голод 1932 г.; глубокий военный кризис 1941—1942 гг.; спад 1952—1953 гг., осложненный сменой политического руководства; общий кризис народного хозяйства 1963 г. — как результат административно-политических просчетов в управлении экономикой; спад и депрессия 1972 г. — как следствие нарастания кризиса административно-командной системы; спад конца 80-х — начала 90-х годов — как результат краха экономики централизованного планирования.

В середине 80-х годов экономика СССР еще отвечала критериям регулируемости и по внутриэкономическим, и по внешнеэкономическим параметрам. Инфляция, дефицит государственного бюджета (в процентах к ВНП), размер внутреннего государственного долга, рост денежной массы и другие экономические и социальные параметры находились на уровне, благоприятном для адекватного воздействия на макроэкономическую систему.

Однако к началу 90-х годов советская экономика представляла собой уже разрегулированную макроэкономическую систему. На товарном рынке наблюдались спад производства, рост объемов незавершенного строительства и резкое сокращение чистых инвестиций. Наличная денежная масса многократно превышала прирост ВНП. Для данного периода также были характерны рост чрезмерной занятости и увеличение не обеспеченной товарами заработной платы; рост внешнего и внутреннего государственного долга, резкое уменьшение валютных запасов (в 2,4 раза по сравнению с серединой 80-х годов); быстрое снижение рыночного курса рубля по сравнению с официальным.

Советская экономика образца 1985 г. могла быть приведена в положение равновесия посредством демонополизации и денатурализации рынка, обеспечения свободы торговли и предпринимательства как условия естественного перелива капитала из отрасли в отрасль по принципу рентабельности. Вместо этого советским руководством была предложена иная программа действий — концепция ускорения социально-экономического развития. Реализация ее задач, поставленных без должного анализа макроэкономической ситуации в стране, требовала гигантских капитальных вложений при фактическом отсутствии достаточных для этого ресурсов. Попытка реализации данной концепции привела в конечном счете к резкому росту бюджетного дефицита и разрегулированию финансовой сферы.

При преобразовании плановой экономики в рыночную, когда коренным образом меняется весь механизм функционирования экономики, возникает особый переходной кризис, названный венгерским экономистом Я. Корнаи *«трансформационным спадом»*. Трансформационный спад обусловлен тем, что в зарождающейся рыночной экономике утрачивают силу прежние институты и механизмы хозяйственной деятельности, а новые, присущие рыночной системе, еще находятся на стадии

формирования и не способны функционировать с полной отдачей.

Основными характерными чертами трансформационного спада являются:

- переход от дефицитной экономики к экономике недостаточного спроса;
- столкновение хозяйственных мотивов;
- резкое сокращение активности государства;
- неопределенность прав собственности при проведении масштабной приватизации;
- массовая неплатежеспособность предприятий;
- слабость финансовых институтов.

Все эти черты трансформационного периода неизбежно порождают дезорганизацию хозяйственной деятельности и, как следствие, общий спад инвестиций и производства. Наиболее ярко особенности трансформационного спада проявляются на начальном этапе реформирования, когда закладываются институциональные и правовые основы рыночной системы. Однако и на более поздних этапах реформ они присутствуют в той или иной мере.

В России черты трансформационного спада как особого вида кризиса, вызванного разрушением плановой системы и слабостью зарождающихся рыночных институтов, проявились в полной мере.

В то же время современный трансформационный российский кризис может рассматриваться и в качестве исходной фазы вновь формирующегося в условиях становления рыночной экономики *промышленного (малого) цикла*. В этом смысле он обладает полным набором классических черт, свойственных циклическому кризису: абсолютное падение производства практически во всех отраслях экономики, растущая в связи с этим безработица, инфляция, банкротство нерентабельных предприятий, снижение жизненного уровня населения и др.

Трансформационный спад совпал в России с кризисом как фазой формирующегося цикла ввиду крайней изношенности основных производственных фондов в большинстве отраслей народного хозяйства, прежде всего в гражданских отраслях и отраслях инфраструктуры; глубокой деформации структуры национальной экономики; несоответствия накопленного производственного потенциала современному этапу развития производительных сил, что, в свою очередь, объясняется преоблада-

нием *экстенсивного* экономического роста. Такое совпадение усугубляет кризисную ситуацию, придает ей особую глубину и остроту, удлиняет продолжительность. В этом заключается отличие кризиса как фазы трансформационного цикла, переживаемого постсоциалитической экономикой, от классического, повторяющегося в рыночной экономике уже почти два столетия.

Кроме того, глубина кризиса как фазы трансформационного цикла определяется накопленными в предшествующий период противоречиями, усугубленными современным состоянием российской экономики. Речь идет, в частности, о противоречиях между производством и потреблением, накоплением и возмещением, потреблением и накоплением, а также противоречиях внутри каждого из этих процессов, не получавших адекватного разрешения в течение десятилетий. Необходимость их разрешения в ходе реформирования экономики чрезвычайно осложняет ситуацию (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Кризис 1990—1998(99) гг. (в % к докризисному 1989 г.)

Показатели кризиса	Нижняя точка кризиса	2002 г.
Валовый внутренний продукт	56	70
Промышленность	46	62
Сельское хозяйство	54	66
Инвестиции	21	29
Реальные доходы на душу населения	53	65
Безработица, % к численности самодеятельного населения	13	8

Нижняя точка кризиса по валовым экономическим показателям была пройдена в 1998 г., а по социальным — в 1999 г.

На глубину кризиса 1990—1998(99) гг. оказал влияние сильнейший финансовый кризис 1998 г. Курс рубля по отношению к доллару составлял в этот период 6 руб. Доходность ГКО росла с 17 до 32%, затем — до 50%, а в мае 1998 г. произошло беспрецедентное повышение доходности ГКО до 150%. Курс же доллара был загнан в узкий коридор и, несмотря на имевшую ме-

сто инфляцию, рос крайне незначительно. Требовалась девальвация рубля. Но Правительство РФ поддерживало рубль, потратив за один год (1997—1998) 25—30 млрд долл., что равно бюджету 1998 г.

В августе 1998 г., не имея ресурсов для выполнения обязательств, государство объявило *дефолт* по внутреннему государственному долгу, отказавшись от финансовых обязательств по государственным ценным бумагам. Из-за нежелания планомерно девальвировать рубль Правительство РФ и Центральный банк РФ в конце концов пустили дело на самотек, и произошла стихийная девальвация рубля в условиях острейшего дефицита валюты — сразу в 4 раза: с 6,2 руб. до примерно 25 руб. за 1 долл.

Эта стихийная девальвация привела к катастрофическим последствиям. Разразился банковский кризис: из 2800 банков и кредитных организаций в России осталось примерно 1300. Произошел резкий скачок потребительских цен, которые поднялись в 1998 г. на 84%, в 1999 г. — еще на 37%. Рухнули реальные доходы населения: в результате финансового кризиса они снизились на 250%. К тому же было подорвано доверие иностранных инвесторов. Все сказанное говорит о том, что при своевременных мерах государства этот кризис можно было бы смягчить.

Некоторые позитивные сдвиги в состоянии российской экономики можно проследить лишь с 1999 г. Впервые за много лет в России начался подъем производства и увеличение рентабельности промышленных предприятий. Однако данную тенденцию едва ли можно считать долгосрочной, потому что она не обусловлена какими-либо коренными реформами экономики, а является следствием дефолта 1998 г., когда одномоментное четырехкратное удорожание доллара по отношению к рублю вынудило потребителей переключить свой спрос на продукцию отечественных предприятий.

Еще одним крайне важным фактором при оценке сложившегося положения дел в российской экономике является массовый нелегальный отток капиталов за границу. Важность этого вопроса обусловлена тем, что он напрямую связан с объемами внутренних инвестиций. Общий объем «убежавшего» из нашей страны капитала за 1992—1998 гг., зарегистрированный в статистике платежного баланса, по данным журнала «Эксперт», достигает 70 млрд долл. По оценкам же специалистов

Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института, только по каналам занижения цен начиная с 1992 г. Россия теряла до 10 млрд долл. в год, а с учетом всех прочих каналов — до 15—20 млрд.

Ситуация, сложившаяся в российской экономике, по своей глубине, продолжительности, влиянию на общество напоминает экономический цикл 1929—1937 гг., имевший место в США и названный «депрессией особого рода». Это подтверждается содержанием основных периодов (фаз) в развитии российской экономики 90-х годов XX в.:

- 1992—1994 гг. — структурно-воспроизводственный кризис, усугубленный трансформационным спадом, сопровождаемый крутым и безостановочным падением ВВП (на 40—50%) и промышленного производства;
- 1995—1997 гг. — застой вокруг низкого уровня ВВП и промышленного производства, «вползание» в промышленный цикл;
- январь—сентябрь 1998 г. — конъюнктурный кризис, сопровождающийся резким падением ВВП (до 5%) и промышленного производства (от 8 до 17%), а также масштабным кризисом финансовой, банковской и денежной систем, образующих своеобразный «букет» кризисов;
- сентябрь 1998 г. — настоящее время — восстановление и оживление национального производства, сопровождаемые феноменом быстрого роста промышленного производства.

Таким образом, российский кризис 1990—1998 гг. — это глубокий кризис особого вида, представляющий собой переплетение трансформационного спада с зарождающимся циклическим кризисом. Особенность российского кризиса выражается и в том, что он разворачивался в условиях *перехода от большого цикла индустриального типа воспроизводства* (понижательная длинная волна) *к новому большому экономическому циклу постиндустриального типа воспроизводства* (повышательная длинная волна).

Общая кризисная ситуация в стране напрямую сказалась на положении промышленных предприятий. За последнее десятилетие произошла серьезная трансформация их экономических и социально-политических устоев. Это выразилось в нарушении, во-первых, целостности предприятия — основы его устойчивого существования в рыночной среде, а во-вторых, внутренних механизмов саморегулирования, таких как «производственный треугольник»: труд—капитал—продукт, а также

функционально-управленческая цепочка: директор—собственники—менеджеры—работники.

Основными факторами макросреды, провоцирующими кризисные процессы на предприятиях, являются непродуманность государственной политики в отношении государственных предприятий; несовершенство российской законодательно-правовой базы; коррумпированность чиновников всех уровней.

Начавшееся с 1999 г. по производственным показателям *оживление* экономики постепенно перерастает в *подъем* (табл. 15.3).

Таблица 15.3

Основные экономические показатели России в 1997—2002 гг. (прирост к предыдущему году, %)

Показатели	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Валовый внутренний продукт	0,9	–4,9	5,4	9,0	5,0	4,3
Объем промышленной продукции	2,0	–5,2	11,0	11,9	4,9	3,7
Инвестиции в основной капитал	–5	–12,0	5,3	17,4	8,7	2,6
Продукция сельского хозяйства	1,5	–3,2	4,1	7,7	7,5	1,7
Реальные денежные доходы населения	6,0	–16,0	–12,0	13,0	10,0	9,9
Реальная заработная плата	5,0	–13	–22,0	21,0	20,0	16,0
Инфляция (индекс потребительских цен)	11,0	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1

Глубина кризиса и путь, который нужно преодолеть, чтобы из него выбраться, свидетельствуют о том, что за четыре года (1999—2002) Россия прошла только около трети этого пути, две

трети его еще предстоит пройти. При сохранении существующих ныне темпов экономического роста (4—6% в год) наша страна сможет достичь докризисного уровня только в 2008—2010 гг.

Какие же условия необходимы для роста экономики России?

Главный фактор роста отечественной экономики — развитие *платежеспособного спроса*. Платежеспособный спрос может быть внутренним и внешним. Для России основным является внутренний спрос на товары и услуги, в том числе и на инвестиционные товары. Развитие внутреннего платежеспособного спроса связано с ростом денежных доходов населения, предполагающим активную социальную политику государства, и быстрым развитием малого бизнеса. Но внутренний спрос может обеспечиваться за счет увеличения не только отечественного производства, но и импорта. В состязании с импортом решающее значение приобретает конкурентоспособность отечественных товаров и услуг.

Что касается экспорта товаров, удовлетворяющего внешнеэкономический спрос, то задача государства состоит в изменении его структуры. Если сегодня 80% экспорта составляет сырье и только 20% — готовая продукция, в перспективе соотношение между готовой продукцией и сырьем должно составлять 50 : 50.

Чтобы сделать внутренний платежеспособный спрос движущей силой отечественного производства товаров и услуг, надо обеспечить их конкурентоспособность посредством обновления изношенных и устаревших производственных фондов, замены их новыми мощностями, освоения производства новой, более качественной продукции, существенного улучшения качества и ассортимента продукции.

Решение этих проблем упирается в *инвестиции* — главный рычаг подъема российской экономики.

Основное направление инвестиционной политики России — мобилизация внутренних источников. Однако неиспользованные возможности есть и в привлечении иностранных инвестиций.

Эффективность инвестиций — и внутренних, и зарубежных — зависит от их качества, от того, насколько прогрессивная технология в них заложена. Ключевым направлением но-

вых технологических систем является повсеместное использование информационных технологий.

Позитивно на подъем экономики повлияет переход к эффективному собственнику, развитие малого бизнеса, мобилизация социальных стимулов экономического развития, повышение роли регионов России. Все это означает, что речь идет о реформировании уже созданной в стране рыночной системы с деформированным хозяйственным механизмом.

Среди важнейших рыночных преобразований в России следует назвать реформы:

- в области собственности;
- системы законов, формирующих цивилизованную рыночную экономику с конкурентной средой и равными возможностями конкуренции;
- банковской и финансовой систем;
- в области взаимодействия государства и бизнеса;
- налоговой и таможенной систем;
- в области создания крупных институциональных систем;
- масштабные социальные преобразования.

Таким образом, нацеленная на подъем, улучшение результатов деятельности предприятий российская экономика нуждается в стратегическом управлении. Без разработанной стратегии нельзя обеспечить долговременный рост ни в экономике в целом, ни на отдельном предприятии.

Проблема роста и развития российской экономики. Становление циклической формы движения отечественной экономики связано с проблемой экономического роста. Тип экономического роста зависит от того, на какие рынки, на какой спрос ориентирована экономика. Для России существуют два варианта экономического роста. *Первый* связан с ориентацией на внешний рынок сырьевых ресурсов как наиболее устойчивый, надежный и доступный для нашей промышленности. В этом случае внутренние инвестиции будут направляться на добычу сырья и в непроизводственную сферу, а основные производственные инвестиции — за границу. При этом спрос будет формироваться развитыми странами, которые хотят покупать сырье подешевле. За границей будут формироваться и факторы производства — труд и капитал. Наиболее заинтересованными в таком типе роста будут отрасли топливно-энергетического комплекса и добывающей промышленности.

Второй вариант связан с оживлением внутреннего рынка. Однако это потребует реорганизации производства, роста эффективности на отдельных предприятиях. Процесс технологического роста будет воспроизводиться через межотраслевые связи.

Помочь инвестиционной деятельности предприятий должно государство путем освобождения их от части налогов или предоставления им отсрочки в выплате налогов. Рост на технической основе выгоден отраслям потребительского и инвестиционного спроса. Сегодня для России наиболее реальна смешанная модель экономического роста.

Для *развития* отечественной экономики необходима ее ориентация на повышение эффективности капитала через активное внедрение нововведений. Этого можно достичь только в рамках новой экономики, основанной на инвестиционном развитии, реализации долгосрочных стратегических планов государства.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит различие между экстенсивным и интенсивным типами экономического роста?
2. Назовите факторы и показатели экономического роста.
3. Какие качественные изменения произошли в экономическом росте в современных условиях?
4. Дайте характеристику экономического цикла.
5. Чем определяется периодичность экономических кризисов?
6. Что вы понимаете под длинными волнами экономической динамики?
7. Что такое базовые нововведения? С именем какого экономиста они связаны?
8. Какие различия существуют между экономическим ростом и экономическим развитием рыночной экономики?
9. Какова связь цикличности движения рыночной экономики с ее ростом и развитием?
10. Какой вклад внес Д. Н. Кондратьев в развитие экономической теории?
11. Как вы понимаете проблему циклов и кризисов в российской экономике?
12. Что такое трансформационный спад?
13. Чем характеризуется российский кризис 1990—1998 гг.?
14. Каковы факторы послекризисного роста отечественной экономики?

Глава 16
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

В идеальной модели рыночной экономики ВНП устойчиво возрастает, а уровень цен остается стабильным или, по крайней мере, изменяется незначительно. Все ресурсы используются полностью и эффективно. Отсутствуют безработица и инфляция.

Однако действительность далека от идеала. Вместо устойчивого роста производство движется циклически через подъемы и спады (см. гл. 15). При общей тенденции к росту показатель занятости испытывает существенные колебания. Во всех странах наблюдается изменение уровня цен. Почему возникает нестабильность, насколько она закономерна, может ли общество обеспечить полную занятость и стабильность цен одновременно?

§ 1. Накопление капитала и безработица

Занятость и безработица. Статистические органы обычно выделяют несколько категорий, имеющих отношение к занятости. Население охватывает всех граждан данной страны. Самодеятельное, или рабочее, население — все граждане, достигшие 16-летнего возраста (США, Франция, Швеция, Великобритания, Россия), 15-летнего возраста (Австралия, Канада, Германия, Япония, Голландия, Италия). Рабочая сила включает тех совершеннолетних граждан, которые работают по найму или оказались безработными. **Безработные** — это граждане, способные и желающие трудиться, иметь рабочее место, дающее право на получение дохода.

К безработным не относятся лица, не способные трудиться (по возрасту, состоянию здоровья). Трудоспособные, но по тем или иным причинам не претендующие на рабочее место (домашние хозяйки), не учитываются в статистике безработных. Лица, способные работать и ищущие работу, но не заре-

гистрированные на бирже труда, не попадают в статистику безработицы.

Различают полностью или частично безработных. К последним относятся лица, занятые неполный рабочий день или неполную рабочую неделю по экономическим причинам (из-за отсутствия рабочих мест с полными ставками). При этом работники, по различным причинам добровольно претендующие на частичную занятость (например, желающие иметь больше свободного времени, многодетные матери), относятся к занятым.

Статистика рассчитывает два важных показателя: пропорцию рабочей силы в самодеятельном населении и норму безработицы.

Норма участия самодеятельного населения в рабочей силе = $= \frac{\text{Рабочая сила}}{\text{Самодеятельное население}} 100.$

Таблица 16.1

Норма участия самодеятельного населения в рабочей силе (%)

США		Франция		Германия		Япония		Великобритания	
1990 г.	2002 г.	1990 г.	2002 г.	1990 г.	2002 г.	1990 г.	2002 г.	1990 г.	2002 г.
66,5	66,6	56,0	56,8	55,3	57,2	62,6	60,8	64,1	62,7

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 2003. P. 858.

Как показывает табл. 16.1, норма участия населения в рабочей силе колеблется в пределах 57—66%.

Норма безработицы рассчитывается следующими двумя способами:

а) $\frac{\text{Количество безработных}}{\text{Рабочая сила (занятые плюс безработные)}}$;

б) $\frac{\text{Количество безработных}}{\text{Самодеятельное население (рабочая сила плюс самозанятые)}}$.

Норма безработицы, рассчитанная по первому способу (США), будет выше, чем норма безработицы, рассчитанная по второму способу (Великобритания).

Таблица 16.2

Норма безработицы в 2003 г. (%)

Великобритания	Канада	Франция	Германия	Италия	Япония	Испания	США
5,1	7,3	9,3	1,7	9,0	5,4	11,5	6,0

Источник: The Economist. 2003. May 10th—18th. P. 92.

Как показывает табл. 16.2, в 2003 г. норма безработицы в развитых странах колебалась от 5,1% в Великобритании до 11,5% в Испании.

Причины безработицы. Длительное время западная экономическая теория объявляла безработицу добровольной. Причина безработицы состояла якобы в том, что рабочие отказываются трудиться за меньшую заработную плату. Их нежелание поступиться доходами превращает их в безработных.

Марксистская политическая экономия, начиная с «Капитала» К. Маркса, подчеркивала вынужденность безработицы. Безработица есть необходимый результат накопления капитала. Спрос на рабочую силу определяется не всем капиталом, а той его частью, которая расходуется на покупку рабочей силы. По мере накопления капитала отношение капитал—труд повышается. Удельный вес физического капитала (оборудование, материалы, сырье) во всем капитале растет, а доля человеческого капитала падает. Другими словами, спрос на рабочую силу относительно уменьшается, а при неизменной величине капитала он уменьшается и абсолютно.

Но размеры капитала возрастают, поэтому в ходе накопления спрос на рабочую силу относительно уменьшается, а абсолютно — возрастает. Безработица возникает не потому, что спрос на рабочую силу уменьшается относительно. Согласно К. Марксу повышение производительности труда вытесняет рабочих, если не происходит возрастания величины капитала. В производстве одновременно рабочая сила выталкивается и притягивается. При неизменной величине капитала повышение отношения капитал—труд высвобождает рабочих, при неизмен-

ности этого отношения расширение объемов производства сопровождается ростом занятости.

Если прирост капитала равен приросту отношения капитал—труд, занятость остается неизменной, что можно выразить следующей формулой:

$$\Delta K = \Delta \frac{K}{T},$$

где K — капитал; T — труд.

Отставание прироста капитала от степени возрастания отношения капитал—труд ведет к безработице. Опережение приростом капитала прироста отношения капитал—труд вызывает увеличение занятости.

Помимо этого, К. Маркс считал причинами безработицы чрезмерный труд одной части рабочего класса, который высвобождает другую его часть, переводя ее в ряды безработных, а также циклический характер развития производства. В фазах кризиса и депрессии безработица растет. В фазах оживления и подъема она уменьшается.

Однако К. Маркс явно переоценил масштабы безработицы и ее воздействие на экономическую и политическую ситуацию в государстве. Марксизм, правда, предполагает наличие контртенденций, которые препятствуют действию экономических законов. Безработица не приобрела катастрофические размеры и не смогла стать одной из причин революций, так как отношение капитал—труд изменялось медленнее, чем постулировалось, из-за противодействующих факторов. Самым существенным из них было повышение производительности труда. Последнее препятствовало увеличению физического капитала. Кроме того, затраты на труд увеличились весьма существенно. Развитие трудоемких отраслей в сфере услуг расширило возможности занятости.

Первым в западной экономической литературе признал вынужденный характер безработицы Дж. Кейнс. Он не отрицал при этом, что некоторая часть безработицы может иметь добровольный характер.

Дж. Кейнс сделал вывод, что занятость существенным образом зависит от движения инвестиций. Он использовал мультипликатор занятости Р. Кана. Обозначим мультипликатор через K. С его помощью измеряется отношение между увеличени-

ем совокупной занятости (ΔN) и приращением первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями. Если приращение инвестиций $\Delta I w$ ведет к увеличению первичной занятости ΔN_1 в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, то прирост всей занятости составит ($\Delta N = K \Delta N_1$, где $K = \frac{\Delta N}{\Delta I w}$. Идея мультипликатора занятости состоит в том, что расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние на те отрасли, которые производят потребительские блага, и привести к увеличению совокупной занятости. При этом ее увеличение превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

Согласно кейнсианской теории полной занятости она зависит от совокупного предложения, склонности к потреблению и объема инвестиций. Занятость есть функция объема производства, доли потребления и накопления в национальном доходе.

Предположим, что предельная склонность к потреблению ($\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ — отношение прироста потребления к приросту дохода) составляет 9/10. Вложение 100 долл. инвестиций в какую-то отрасль приводит к увеличению занятости на 100 долл. Заработная плата рабочих расходуется в отраслях, производящих предметы потребления. 100 долл. распадаются на инвестиции и потребление в пропорции 1/10 : 9/10. 10 долл. расходуются на инвестиции и 90 долл. — на потребление. 90 долл. превращаются в доходы производителей предметов потребления и вновь распадаются на инвестиции и потребление: 9 долл. и 81 долл. и т. д. Мультипликатор занятости равен 10. В таком случае занятость в результате вложения 100 долл. возрастает до 1000 долл.

Как видим, принципиального расхождения марксистской и кейнсианской теорий в отношении причин безработицы нет.

Для обеспечения полной занятости Кейнс считает, что общество должно поддерживать две важные пропорции:

1) между затратами на создание ВНП и масштабами ВНП. Если затраты не обеспечивают производства ВНП в таком объеме, в каком необходимо для поддержания полной занятости, возникает безработица. Если затраты на создание ВНП превышают тот объем, который необходим для поддержания полной

занятости, возникает повышенный спрос на рабочую силу, повышается уровень заплаты. Общество страдает от инфляции;

2) между сбережениями и инвестициями ($S = I$). При $S > I$ часть товаров и услуг оказывается нереализованной. Предложение превышает спрос, падают цены, сокращается производство, а вместе с ним и занятость. В случае $I > S$ инвестиционный спрос превышает предложение, спрос на труд превышает предложение. Возникает тенденция к росту цен — инфляция.

Формы безработицы. Различаются следующие формы безработицы: фрикционная, структурная, технологическая, скрытая, сезонная и циклическая.

Фрикционная вызывается несовершенством в техническом функционировании рынка труда, отсутствием информации о наличии рабочих мест и другими техническими причинами.

Структурная связана с нехваткой того или иного материального ресурса, с невозможностью найти работу вследствие половозрастных особенностей, национальности, квалификации и других личностных свойств. В условиях быстро изменяющегося разделения труда структура предложения может не соответствовать структуре спроса на труд.

Технологическая (текучая) возникает в результате замены людей машинами. Происходит «выталкивание» и одновременное притяжение рабочей силы, т. е. в конечном счете занятость может и расти, но спрос может предъявляться другими предприятиями, отраслями и часто на работников других профессий и квалификации.

Скрытая характерна для сельского хозяйства, где излишние работники используются в производстве, в действительности требующем меньшего количества рабочей силы. Скрытая безработица по разным причинам может также возникать в промышленности и государственном аппарате, например в промышленности не увольняют излишних рабочих из-за несовершенства законодательства об увольнении, боязни возможного усиления социальной напряженности в обществе, массового отвлечения рабочей силы на сельскохозяйственные работы.

Сезонная обусловлена колебаниями в объеме производства определенных отраслей в зависимости от времени года: некоторые виды строительных, сельскохозяйственных работ, промыслов и т. д. обеспечивают занятость только в течение определенных сезонов.

Циклическая связана с колебаниями объема ВНП. Производство периодически испытывает спады (рецессии), соответственно, падает уровень занятости. Периоды оживления и подъема увеличивают занятость.

Полная занятость. В кейнсианской теории *полная занятость* — это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т. е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Теоретически и практически наличие свободной рабочей силы на рынке труда является необходимым условием расширения и развития производства, предъявляющего дополнительный спрос на рабочую силу. Экономика не может функционировать при 100%-ном использовании ресурсов, и в первую очередь труда. Она должна располагать резервами капитала, труда, земли. Имея резерв ресурсов, общество способно к маневру, решению вновь возникающих проблем.

Считается, что естественная безработица является полностью добровольной. Практически речь идет о фрикционной и структурной безработице (несоответствии структуры спроса и предложения труда). Но если фрикционную безработицу можно считать добровольной, то отнесение структурной к этой категории вызывает сомнение. Упадок той или иной отрасли, исчезновение профессии и квалификации приводят к тому, что работник теряет работу. Чтобы получить новую, он должен пройти переквалификацию. При этом могут возникать ограничения по здоровью и возрасту. Если квалифицированный работник отказывается работать в нетребующей квалификации должности и за более низкую заработную плату, например в качестве мойщика посуды, то только формально его можно считать добровольно безработным.

Понятно, что нечеткость в определении добровольности позволяет манипулировать данными о естественной норме. Многие ученые считают, что ее величина зависит от размеров и продолжительности предоставления пособий по безработице, изменении отношения к труду и т. д. Между тем естественной норме безработицы придается большое практическое значение. В состоянии полной занятости государству не рекомендуется вмешиваться в экономику и беспокоиться о безработице.

Нормальным уровнем незанятости в США считается 4%, во Франции, ФРГ, Англии — 5, в Швеции и Японии — 1,5—2, в Канаде — 8% рабочей силы.

§ 2. Информационная технология и занятость

Революционные изменения в технологии оказывают серьезное воздействие на занятость. Как правило, они сопровождаются предсказаниями об исчезновении рабочих мест. В начале XIX в. луддиты разрушали ткацкие станки, которые угрожали их благосостоянию. Норберт Винер, отец кибернетики, предупреждал, что новая технология разрушит такое количество рабочих мест, при котором депрессия 30-х годов будет выглядеть как пикник. Практика показывает, что новая технология способна больше создавать рабочих мест, чем разрушать.

Информационная революция породила страх, что в следующем столетии развитые страны не будут нуждаться в рабочей силе. Волна технологических изменений, считают *алармисты*, отлична по характеру и темпам от любой из предшествующих волн. В качестве своих доводов они приводят следующие.

Во-первых, хотя механические изобретения (ткацкий станок или прядильная машина) выбрасывали людей из производства, их воздействие на занятость было ограничено довольно небольшой частью экономики. Даже такие изменения, как использование электричества или конвейерных линий, затрагивали главным образом обрабатывающую промышленность, на долю которой никогда не приходилось больше 40% рабочих мест. В противоположность этому информационная технология (компьютеры, программное обеспечение, развитие телекоммуникаций) пронизывает все отрасли экономики. Она может вытеснить работников не только в обрабатывающей промышленности, но и в сфере услуг.

Во-вторых, в прошлом, когда новые технологии замещали работников, всегда возникали новые секторы экономики, чтобы поглотить тех, кто потерял рабочие места. Когда сельскохозяйственные рабочие были замещены техникой, обрабатывающая промышленность стала крупным работодателем. Когда многие заводы оказались автоматизированными, сектор услуг поглотил вытесненных. Почти полстолетия на сферу услуг приходились практически все новые места, созданные в индустриальных странах.

Считается, что трое из каждых четырех работников в развитых странах выполняют простые, повторяющиеся задачи, которые могли бы быть автоматизированы. Поэтому даже квалифицированные работники могут потерять работу. Умные компью-

терные программы способны диагностировать некоторые болезни так же хорошо, как это делают доктора. Американские компании используют компьютеризированную программу для рассмотрения заявок от претендентов на рабочие места. В 1993 г. созданный компьютерами любовный роман оказался не хуже сотен романов, написанных людьми.

В-третьих, поскольку информационная технология внедряется намного быстрее, чем ранее вводилась любая новая технология, у общества остается меньше времени, чтобы заместить рабочие места, которые были потеряны, и обучить людей для работы на новых рабочих местах.

Однако большинство экономистов не разделяет алармистских взглядов. Они исходят из того, что, несмотря на огромные инвестиции в информационную технологию в прошлое десятилетие, безработица в США и Японии осталась на уровне начала 60-х годов. Новая технология увеличивает спрос на рабочую силу либо в результате повышения производительности труда, а отсюда и реального дохода, либо в результате создания новых товаров. Когда спрос на черно-белые телевизоры был удовлетворен, началось производство цветных телевизоров, а затем и видеомагнитофонов. Это способствовало росту занятости в данной отрасли.

Проблема с оценкой воздействия технологии на производительность и рабочие места состоит в том, что в сфере услуг трудно измерить производительность. Американский экономист *Р. Солоу* заметил, что огромные инвестиции в компьютерную технику не привели к сколько-нибудь значительному росту производительности труда в этой сфере. Это явление получило название парадокс Солоу.

Частично низкие темпы роста производительности труда в сфере услуг опять-таки объясняются проблемой измерения. Новая технология имеет тенденцию повышать качество услуг, которое статистика не улавливает. Частично причина состоит в том, что устаревшая структура управления препятствовала эффективному использованию техники во многих фирмах. Первоначально компьютеры использовались как превосходные пишущие машинки главным образом секретарями. Только в 90-е годы они становятся инструментом управления на всех уровнях. Поэтому и в сфере услуг начинает обнаруживаться воздействие компьютерной технологии. В 90-е годы рост производительности труда в США составил 3,5%.

В следующем десятилетии состояние дел с занятостью будет зависеть от того, как быстро будет расширяться спрос на рабочую силу по сравнению с ростом производительности труда. Сложность состоит в том, что создание новых рабочих мест будет серьезно отставать от потери рабочих мест К тому же новые рабочие места могут не соответствовать квалификации вытесняемых работников.

В последнее десятилетие новая технология вытесняла главным образом низкоквалифицированных работников. Экономисты полагают, что в перспективе компьютеры смогут замещать людей на многих рабочих местах, которые считаются квалифицированными, а не только на ординарных. Адвокаты и счетные работники могут быть сегодняшними эквивалентами ткачей начала XIX в. Для компьютера легче решить сложные проблемы в математике, чем выполнить простейшие функции, подобные складыванию игрушечных строительных блоков в простейшие фигуры. Поэтому не всегда наименее образованные будут испытывать наибольший риск в связи с внедрением информационной технологии. Но если они потеряют работу, то им будет очень трудно найти ее вновь.

Еще одна особенность современной безработицы состоит в том, что в прошлом программы увольнений обычно были результатом рецессий. Сегодня фирмы сокращают рабочие места по стратегическим соображениям. Многие фирмы, уменьшающие число рабочих мест, в качестве оправдания связывают свои действия с необходимостью организационной реструктуризации (66% фирм, сокративших рабочие места) или «перестройки делового процесса» (51%).

Прогноз изменения занятости, разработанный в США до 2005 г., показывает, что она будет возрастать, но будет изменяться ее структура. Удвоится занятость в производстве программного обеспечения. Из-за увеличения числа престарелых людей в населении страны будет расти спрос на рабочие места в здравоохранении, сфере оказания помощи на дому или финансовых советов и индустрии отдыха. Большой спрос предполагается на преподавателей, которые будут заниматься переподготовкой работников.

Изменяющаяся структура занятости требует, чтобы правительства помогли работникам приспособиться к этим изменениям через улучшение образования и обучения, а также путем устранения препятствий для свободного рынка труда, товаров и

услуг. Многие фирмы заключают контракты с работниками, но не по поводу пожизненной занятости, а по поводу пожизненного обучения и оказания помощи при устройстве на новое рабочее место. Экономисты полагают, что люди должны больше сберегать средств для пенсии и готовиться к возможности окончания или фрагментарности их рабочей жизни в возрасте 55 или даже 45 лет. Искать убежище в субсидиях или протекционизме, луддизме и прочих «измах» нецелесообразно.

В России в 1996 г. насчитывалось 65,9 млн занятых. Безработица составила 9,0% экономически активного населения. Лишь 3,4% были зарегистрированы на биржах труда.

Решение проблемы трудоустройства в России сводится к переменам на локальном рынке труда, так как практически отсутствует возможность территориального перемещения работников. Еще одной особенностью российской экономики за последние три года был значительный рост «черного рынка» труда.

§ 3. Институциональные модели рынка труда в современном мире

Эксперты ООН выделяют, по крайней мере, четыре основные институциональные модели рынка труда.

I. **Японская модель** характеризуется: а) ограниченной продолжительностью страхования по безработице (до 30 недель) и отсутствием национальной системы помощи безработным; б) высокоцентрализованной системой установления заработной платы, формируемой в ходе весенних наступлений трудящихся (профсоюзы охватывают только 25% рабочих); в) пожизненной занятостью; г) высоким уровнем квалификации работников.

II. **Для американской модели** характерны следующие основные черты: а) относительно жесткая система предоставления пособий по безработице с кратчайшим периодом страхования по безработице. Среднее пособие по безработице (еженедельное) равно 200 долл. Средняя продолжительность получения пособия по безработице равна 14,5 недели. В то же время средняя продолжительность безработицы — 18,8 недели. В США ограничивается помощь семьям безработных; б) установление минимальной заработной платы на федеральном уровне. Она

относительно низка по сравнению со средней заработной платой; в) весьма ограниченная практика ведения коллективных переговоров и низкая доля работников, организованных в профсоюзы. В 1983 г. члены профсоюзов составляли всего 20,1% рабочей силы США. В 2000 г. эта доля упала до 13,0%; г) ограничение регулирования трудовых отношений задачей предоставления равных возможностей участникам рынка; д) высокая квалификация рабочей силы.

III. **Модель Европейского Союза** характеризуется следующими особенностями: а) относительно щедрой системой пособий по безработице. Они составляют 60—70% заработной платы низкоквалифицированного рабочего. Пособия предоставляются на срок в 12—30 месяцев; б) минимальная заработная плата установлена на уровне Европейского Союза; в) степень участия работников в профсоюзах уменьшилась во всех европейских странах, особенно во Франции, Голландии, Испании и Великобритании, но еще остается высокой в Бельгии, Дании, Германии и Италии — на уровне, близком к началу 70-х годов; г) трудовое законодательство выходит далеко за пределы обеспечения статуса равных возможностей. Регулируются рабочие часы, наем и увольнение; д) уровень квалификации значительно ниже, чем в Японии и США.

Европейская модель высоких пособий по безработице, регулирования занятости и заработной платы способствует высокому уровню зарегистрированных безработных и низкому уровню текучести рабочей силы. Эта модель имеет тенденцию к высокому уровню безработицы среди молодежи и женщин, а также долгосрочной безработицы.

IV. **Скандинавская модель** (Норвегия, Швеция и Финляндия) отличается: а) наиболее щедрыми условиями предоставления пособий по безработице; б) мощным профсоюзным движением; в) централизованной системой установления заработной платы через коллективные переговоры. Это особенно характерно для Швеции.

Англия, Ирландия и Дания являются странами с наиболее либеральными правилами закрытия предприятий и увольнения работников. В Португалии, Испании, Италии и Греции подобные правила носят жесткий и дорогостоящий характер.

Так, в Англии фирма за 90 дней уведомляет работника об увольнении, предварительно проконсультировавшись с проф-

союзом. Размер выходного пособия довольно мал: для большинства уволенных оно начисляется из расчета недельной заработной платы за последний год работы на предприятии.

В Испании увольняемому работнику фирма вынуждена выплачивать полуторамесячную заработную плату за каждый проработанный год. Факт увольнения должен быть утвержден Министерством труда.

В Португалии законы сделали увольнения почти невозможными, за исключением случаев серьезного нарушения трудовой дисциплины. Работодатель, увольняющий служащего вопреки его желанию, должен выплачивать месячную заработную плату за каждый проработанный год.

Государственное регулирование занятости не сводится только к страхованию по безработице, правилам закрытия предприятий и увольнения работников. Все большее значение приобретают такие направления деятельности государства в этой области, как подготовка и переподготовка кадров, субсидирование промышленности, организация необходимых общественных работ (например, совершенствование отраслей инфраструктуры, строительство дорог, тоннелей и т. д.), регулирование продолжительности трудовой деятельности, рабочей недели и рабочего дня.

Тем не менее занятость регулируется не только государством, но и рынком. Поэтому неопределенность ситуации с занятостью сохраняется.

В России опыт регулирования рынка труда еще очень мал. В стране создана Федеральная служба трудоустройства и Государственный фонд занятости, основная часть средств которого расходуется на выплату пособий по безработице. Разрабатываются меры по созданию новых рабочих мест. При этом в стране слабо развита сфера услуг, огромный дефицит рабочей силы существует в сельском хозяйстве, нуждается в дополнительном притоке рабочей силы производство предметов потребления. Однако переориентация потоков занятости является крайне сложным и болезненным процессом. Для реализации программ обучения и переобучения безработных требуются большие средства. Одним из важнейших направлений в борьбе с безработицей является стимулирование развития мелкого частного предпринимательства.

Безработица, превышающая норму полной занятости, наносит огромный экономический и социальный ущерб. Недоиспользование части рабочей силы ведет к недопроизводству ВНП. В результате происходит разрыв между реально произведенным и потенциальным ВНП, который мог быть произведен при обеспечении полной занятости. Чем выше норма безработицы, тем больше разрыв между реально произведенным и потенциальным ВНП.

Американский экономист А. Окун рассчитал отношение между нормой безработицы и потерей ВНП. Закон А. Окуна гласит: каждый процент, на который норма безработицы превышает норму полной занятости, оборачивается потерей ВНП на 2,5%.

Помимо экономических потерь, безработица оказывает негативное влияние на работника. Безработица означает потерю квалификации, утрату чувства самоуважения, падение морали, распад семей. Вот почему государственное регулирование занятости имеет исключительно важное значение.

§ 4. Формы инфляции

В экономической литературе длительное время обсуждался вопрос о том, всякий ли рост цен является инфляционным. Увеличение затрат труда на производство товаров, превышение спроса над предложением считались неинфляционными факторами, а рост цен, связанный с расстройством денежного обращения, объявлялся инфляционным. Большинство же российских экономистов стояло на позициях многофакторной теории инфляции, согласно которой всякое повышение цен означает инфляцию. Этой теории придерживаются и западные экономисты. В экономике **инфляция** определяется как снижение покупательной способности денег, их обесценение и в результате возрастание общего уровня цен.

Рост цен вызывается двумя причинами — превышением спроса над предложением (инфляция спроса) и увеличением издержек производства (инфляция издержек).

Инфляция спроса возникает, когда показатель использования ресурсов выше оптимального. Превышение спросом предложения в условиях полной занятости ведет к росту цен. Инфляция спроса представляет монетаристский вариант объяснения этого процесса. Монетаристы считают, что цена определяется коли-

чеством денег в обращении: $P = f(M)$, где P — цена; M — деньги; f — функция.

Инфляция спроса связана также с дефицитом государственного бюджета. Последний может финансироваться двумя путями: 1) правительство занимает деньги в частном секторе путем продажи облигаций; 2) правительство прибегает к помощи печатного станка, т. е. к эмиссии. Однако чрезмерная эмиссия денег порождает гиперинфляцию, при которой цены растут на 50% и более еженедельно. Поэтому теоретически финансирование дефицита государственного бюджета возможно только путем продажи облигаций. Но со временем объем выпуска облигаций достигает критического уровня. Растут выплаты по государственному долгу. Правительство вынуждено повышать ставку процента, чтобы привлечь инвесторов. Размер дефицита бюджета становится настолько большим, что не может быть погашен только выпуском облигаций, и тогда прибегают к эмиссии денег.

Если цена зависит от количества денег в обращении, то борьба с инфляцией спроса требует ограничения количества денег, платежеспособного спроса. В этих условиях проводится политика дорогих денег — повышаются ставки процента, ограничивается кредитная экспансия, сокращаются государственные расходы.

Инфляция издержек представляет кейнсианский вариант объяснения инфляции.

Пока прирост заработной платы отстает или соответствует росту производительности труда, инфляция отсутствует, когда прирост заработной платы превышает прирост производительности труда, развиваются инфляционные процессы.

Повышение заработной платы необязательно влечет за собой рост цен. Ее увеличение может быть компенсировано уменьшением прибыли, так что общий уровень цены остается неизменным. Однако предприниматели, не будучи в состоянии отказать в повышении заработной платы под давлением профсоюзов, не могут смириться с уменьшением прибылей. Они попытаются повысить цены, с тем чтобы восстановить прежнее соотношение между заработной платой и прибылью. Но это возможно только в условиях несовершенной конкуренции, когда фирма обладает рыночной мощью и способна воздействовать на цены. Инфляция издержек может вызываться также ростом цен других ресурсов.

Преодоление этой формы инфляции возможно через повышение производительности труда, стимулирование научно-технического прогресса, введение ограничений на рост заработной платы, прибылей и цен (политика доходов), снижение ставок процента, использование субсидий, активизацию конкуренции.

Очень важно разграничивать две формы инфляции, так как методы их «лечения» отличны друг от друга. Ограничение платежеспособного спроса, ослабляя инфляцию спроса, не может разрешить проблему роста издержек. В такой ситуации ограничение денежной массы ведет к росту задолженности фирм из-за повышения издержек и уменьшения спроса на их продукцию. Накачивание денег в обращение для компенсации роста издержек ведет к обострению инфляции спроса.

Шведский экономист *Б. Хансен* ввел в оборот понятия открытой и подавленной (скрытой) инфляции. *Открытая инфляция* выражается в росте цен. *Подавленная инфляция* характеризуется тем, что цены и заработная плата находятся под жестким контролем государства, а основной формой ее выражения является всеобщая нехватка товаров.

Превращение ее в открытую представляет позитивный момент, так как, во-первых, общество получило истинное представление о соотношении спроса и предложения. Во-вторых, рынок стихийно балансирует спрос и предложение, формируя цену равновесия, уменьшает очереди. При всех негативных последствиях открытой инфляции она в большей мере ориентирует производителей на удовлетворение общественных потребностей по сравнению с ситуацией подавленной инфляции. В-третьих, открытая инфляция создает (разумеется, по сравнению с подавленной инфляцией) стимулы для зарабатывания денег. Чтобы приобрести товар, нужны деньги, а не связи, знакомства, прикрепленность к распределителям. Поэтому возврат к регламентации цен и заработков, представляющийся на первый взгляд привлекательным, в действительности наносит вред экономике. Регулирование доходов возможно лишь в экономике с недоиспользованными ресурсами и на относительно короткий срок (в США политика доходов проводилась в течение 1971—1973 гг.). В условиях дефицитной экономики политика регулирования доходов вряд ли будет успешной. Наиболее вероятным результатом ее может быть активизация «черного рынка».

§ 5. Инфляция и дефляция

Инфляция и дефляция в современном мире. До начала 80-х годов XX в. самым большим экономическим врагом в большинстве стран была инфляция. В 80—90-е годы наблюдался спад инфляции. Снижение темпов роста цен получило название дисинфляции.

На рубеже XX—XXI вв. трактовка инфляции изменилась. Традиционно инфляцию характеризовали как рост потребительских цен. Практика же показала, что другой не менее опасной ее формой является рост цен финансовых активов. В 1989 г. в Японии повышение курсов акций и цен на землю привело к финансовому кризису. В 2000—2001 гг. финансовый кризис поразил США и Западную Европу. Центральные банки развитых стран оказались в сложном положении. Борьба с традиционной инфляцией осуществлялась путем повышения ставки процента. Это приводило к снижению курсов ценных бумаг на фондовых рыках и финансовому кризису. Чтобы стабилизировать положение на рынке ценных бумаг, необходимо понижать ставку процента, а это угрожает новым витком инфляции.

Во второй половине 90-х годов XX в. — начале XXI в. реальной стала угроза дефляции, представляющей собой процесс, противоположный инфляции. Дефляция означает падение общего уровня цен на товары и услуги.

Дефляция не опасна, если цены снижаются в результате технического прогресса или дерегулирования. Это даже позитивный процесс. Но если дефляция порождается падением совокупного спроса, наличием избыточных производственных мощностей и уменьшающимся предложением денег, она уже представляет серьезную угрозу.

В 1930-е годы падающие цены породили спираль падения, в которой уменьшающийся спрос, углубляющийся пессимизм, финансовое напряжение и очевидная неспособность правительств справиться с проблемами привели к экономической катастрофе. В течение пяти лет (1929—1933) американские потребительские цены упали на 25%, а ВВП — на 30%.

Ожидание, что цены завтра будут ниже, может поощрить потребителей отложить покупки, уменьшить спрос и заставить фирмы понизить цены еще больше. Падающие цены увеличивают реальную тяжесть долга, вызывая банкротства и крахи банков. Дефляция особенно опасна для стран с большими кор-

поративными долгами (Япония). Она делает монетарную политику неэффективной. Номинальная ставка процента не может быть отрицательной, так что реальная ставка должна поддерживаться высокой.

С 2004 г. угроза дефляции для развитых стран ослабла. В дальнейшем в связи с ростом цен на нефть будет происходить повышение общего уровня цен. Центральные банки один за другим повышают ставки процента для противодействия инфляционному процессу.

Инфляция в России. К 2004 г. в стране наметилось значительное снижение темпов инфляции. Важная роль в этом процессе принадлежит кредитно-денежной политике Правительства РФ и Центрального банка РФ. Государственный бюджет в последние годы сводится с профицитом, преодолена кризисная ситуация со сбором налогов. Постепенно снимаются жесткие финансовые ограничения, насыщается деньгами хозяйственный оборот.

На развитие инфляционных процессов значительное воздействие оказывает накопление валютных резервов. Рост цен на нефть увеличил поступление иностранной валюты в экономику страны. Когда Банк России скупает иностранную валюту, он эмитирует дополнительное количество рублей. Чтобы излишние деньги не вызывали роста цен, необходимо изымать их из обращения. Такая операция называется **стерилизацией**. Обычно в этих целях центральные банки продают государственные ценные бумаги. В России рынок ценных бумаг, как отмечалось, пока не получил должного развития. Это затрудняет изъятие денег из обращения. Чтобы ограничить выпуск излишних рублей, Банк России уменьшил норму обязательной продажи иностранной валюты с 50 до 30% валютной выручки, полученной экспортерами товаров и услуг.

Воздействие инфляции на экономику. Инфляция оказывает противоречивое воздействие на экономику. Умеренный рост цен способен стимулировать производство, так как заработная плата, как правило, отстает от роста цен. Производители и потребители стремятся закупать товары, чтобы предвосхитить потери. Но более весомы ее негативные последствия.

Возникнув, инфляция воспроизводит себя во все увеличивающихся масштабах. Этому способствует спираль цены—заработная плата. Рост цен ведет к росту заработной платы. В свою

очередь, увеличение заработной платы выступает причиной дальнейшего роста цен.

Инфляция обесценивает амортизационные фонды и угрожает самому существованию производства. Кредиты обесцениваются. Назначаются такие ставки процента, что выгоднее не развивать производство, а заниматься спекуляцией.

Нормальные экономические отношения разрушаются. Деньги теряют покупательную способность. Становится неясным, на какие цены и ставки процента ориентироваться. Долгосрочные инвестиции оказываются невыгодными.

Особенно опасна гиперинфляция, при которой происходит бегство от денег. Бартерные отношения (обмен товара на товар) обрекают на гибель те предприятия, регионы и города, которые по характеру производимых продуктов не могут обменять их на продукты потребления.

Инфляция представляет одну из форм перераспределения национального дохода. От нее больше всего страдают лица с фиксированными доходами (служащие, пенсионеры). Инфляция неблагоприятна для кредиторов.

Большую роль в развитии инфляции играют так называемые инфляционные ожидания. Инфляцию питают не только экономические причины, но и психологические. Ожидания роста цен заставляют потребителей закупать товары впрок с целью освободиться от обесценивающихся денег. Крайней формой такого поведения является ажиотажный спрос. Подавление инфляционных ожиданий представляет важное направление в борьбе с инфляцией. Преодоление инфляционных ожиданий зависит от последовательности государства в проведении антиинфляционной политики.

§ 6. Взаимодействие инфляции и безработицы

Кривая Филлипса. Дж. Кейнс сделал вывод о том, что в экономике может возникать либо рецессионный разрыв (рецессия и безработица ограничивают инфляцию), либо инфляционный разрыв (инфляция вследствие роста заработной платы в связи с достижением полной занятости). Другими словами, эти процессы развиваются в противоположном направлении: либо инфляция, либо безработица.

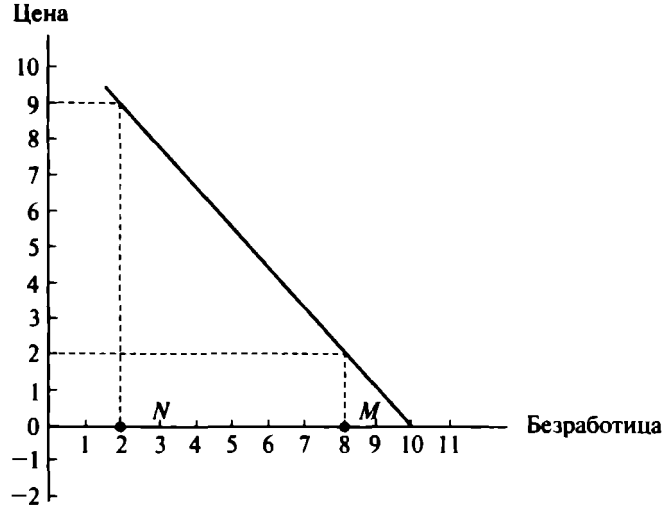


Рис. 16.1. Кривая Э. Филлипса

Исходя из кейнсианского подхода к проблеме, английский экономист Э. Филлипс предложил графическое изображение количественной связи между безработицей и инфляцией (рис. 16.1).

На вертикальной оси рис. 16.1 отложены цены (инфляция), на горизонтальной оси — безработица (все в процентах). При высоком уровне инфляции (9%) уровень безработицы низкий (около 2%) — точка *N*. При низком уровне инфляции безработица возрастает, приближаясь к точке *M*.

Кривая Филлипса показывает, что безработица ограничивает возможность повышения заработной платы, а последняя образует элемент издержек. Ограничение роста заработной платы воздействует на уровень цен.

Кривая Филлипса представляет упрощенную однофакторную модель инфляции. Инфляция есть функция безработицы: $i = f(u)$, где i — инфляция; u — безработица.

Однако на движение цен влияет не только заработная плата. Теория инфляции не ограничивается одной-единственной причиной. Заработная плата составляет только часть, и притом

меньшую, издержек. Игнорирование других причин инфляции не позволило теории Филлипса объяснить феномен стагфляции. Если, по Дж. Кейнсу, существует альтернатива между инфляцией и безработицей, то в 70-е годы оба процесса действовали параллельно. Высокий уровень безработицы сосуществовал со значительным ростом цен. В 1983—1991 гг. и инфляция, и безработица снижались.

Стагфляция. Стагфляция — это сочетание инфляции и стагнации (застой в производстве), сопровождаемой безработицей. В таком сочетании нет ничего мистического. Обычно кризисы перепроизводства из-за неблагоприятного соотношения спроса и предложения снижали цены. Но кризис 1973—1975 гг. сопровождался ростом цен из-за многократного повышения цен на нефть Организацией производителей и экспортеров нефти (ОПЭК). Из-за неурожая в ряде стран произошло повышение цен на сельскохозяйственную продукцию в 1972—1973 гг. В США происходило падение производительности труда в промышленности и сближение темпов роста заработной платы и производительности труда. В 1971—1973 гг. наблюдалось обесценение доллара. Стагфляция 70-х годов показала, что однофакторная модель инфляции не учитывает всей сложности взаимодействия различных причин инфляции.

В условиях стагфляции государство одновременно решает исключительно сложные задачи преодоления спада производства и инфляции. Чтобы ослабить инфляцию, следует уменьшить дефицит государственного бюджета, ограничивать кредиты и доходы населения. Но такая политика создает угрозу дальнейшего углубления спада производства, особенно если в экономике развивается инфляция издержек. Будучи неспособными возместить издержки производства, предприятия отвечают на такую политику свертыванием производства. Растет их задолженность поставщикам.

В борьбе с падением производства правительство и центральный банк могут расширить кредитование предприятий, пойти на увеличение дефицита бюджета. Но это ведет к разгулу инфляции.

Сложность проблемы не означает ее неразрешимость. Политика государства должна лавировать между угрозами спада производства и инфляции, инфляции и безработицы. Осознание

противоречивости и сложности экономической ситуации должно предотвратить односторонние, прямолинейные действия, способные усугубить состояние инфляции. Осуществление структурных изменений должно сопровождаться государственными мерами по социальной защите населения.

§ 7. Гипотеза естественной нормы безработицы и инфляция

Естественная норма безработицы есть иное название **полной занятости**. При достижении естественной нормы безработицы, или полной занятости, рынок труда не испытывает ни избытка, ни нехватки рабочей силы. Чтобы экономика функционировала нормально, необходим резерв рабочей силы. Как было показано выше (табл. 16.2), представление о естественной норме безработицы в разных странах различно (от 2 до 11,8% активного рабочего населения).

Гипотеза естественной нормы безработицы представляет вариант объяснения инфляции монетаристами. Экономика достигает состояния равновесия на уровне полной занятости. Отклонения от этого уровня приводят либо к росту инфляции, либо к угрозе перепроизводства. Если обозначить безработицу через u, а ее естественную норму через u^n, возникают следующие соотношения:

$u = u^n$ — уравнение характеризует состояние равновесия; инфляция отсутствует;

$u > u^n$ — уравнение свидетельствует о том, что имеется избыток предложения рабочей силы, который ограничивает рост заработной платы и противодействует инфляции;

$u < u^n$ — уравнение показывает, что существует избыточный спрос на рабочую силу, что способствует развитию инфляции.

Гипотеза естественной нормы безработицы предполагает, что кривая Филлипса принимает вид вертикальной прямой в долгосрочном плане, т. е. существует некая устойчивая величина безработицы, отклонения от которой временны (рис. 16.2). В краткосрочном плане обнаруживается несколько кривых Филлипса. Естественная норма безработицы допускает несколько уровней инфляции. Следовательно, в долгосрочном

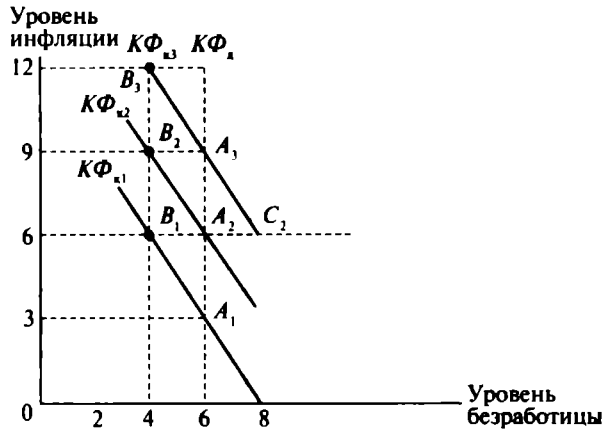


Рис. 16.2. Естественная норма безработицы и кривая Филлипса

плане связи между безработицей и инфляцией не существует. Такая связь наблюдается только в краткосрочном плане.

На рис. 16.2 на вертикальной оси отложен уровень инфляции, на горизонтальной — уровень безработицы, $КФ_д$ — кривая Филлипса долгосрочная, $КФ_{к1,2,3}$ — кривые Филлипса краткосрочные.

В дальнейшем идеи Филлипса были скорректированы теориями адаптивных и рациональных ожиданий. *Теория адаптивных ожиданий* представляет гипотезу о том, что изменения в заработной плате отстают от изменений цен. Поэтому в процессе переговоров об установлении заработной платы профсоюзы исходят, как правило, из прошлого опыта.

Предположим, что правительство предпринимает меры по увеличению занятости. Для этого оно увеличивает расходы. Безработица уменьшается с 6 до 4%. Но одновременно увеличивается инфляция с 3 до 6%. Так как работники исходили из прошлого опыта, через профсоюз они добились повышения заработной платы на 3%, но инфляция составила 6% (точка B_1). Владельцы фирм получили повышенную прибыль. Однако на следующий год профсоюз потребует повышения заработной платы на 6%, прибыли фирм уменьшатся, они сократят производство, а вместе с ним и спрос на рабочую силу. Безработица возвращается к естественной норме (от B_1 до A_2) при норме ин-

фляции 6%. Следующая попытка уменьшить безработицу завершается тем, что 4%-ная норма безработицы достигается ценой повышения уровня инфляции до 9% (точка B_2). Когда на следующий год работники добьются повышения заработной платы на 9%, фирмы сократят производство и спрос на рабочую силу. Экономика возвращается к естественной норме безработицы в точке A_3 при уровне инфляции 9%.

Увеличение безработицы сверх естественной нормы уменьшает платежеспособный спрос, вызывает падение цен, сокращение прибылей. За этим следует спад производства (точка C_2). На следующий год рост заработной платы предусматривается на 6%. Уровень прибыли возрастает. Производство увеличивается, и безработица вновь возвращается к естественной норме в точке A_2.

Теория адаптивных ожиданий сохраняет однолинейное объяснение инфляции, игнорирующее другие причины инфляции.

Теория рациональных ожиданий дает несколько иную трактовку кривой Филлипса. Производители имеют хорошее представление о рыночном механизме, а сам рынок достаточно гибко реагирует на изменения.

Рационально действующие производители способны предвидеть результаты экономической политики правительства и перестроить свою деятельность в соответствии со своими прогнозами. Предположим, правительство намеревается стимулировать экономический рост, увеличивает государственные расходы, снижает ставки процента, налоги, расширяет кредитование. Производители справедливо полагают, что результатом всех этих мер может быть инфляция. Они заблаговременно повышают цены, чтобы предотвратить падение прибыли. Рабочие требуют повышения заработной платы. Банкиры добиваются более высокой ставки процента. Экономика, столкнувшись с ростом заработной платы, цен, ставок процента, не получает стимулов для развития.

Генеральная идея монетаризма состоит в том, что попытки правительства повлиять на инфляцию и безработицу обречены на неудачу. Бюджетная и кредитно-денежная политика имеют нулевой результат. Рынок имеет тенденцию к равновесию на уровне естественной нормы безработицы. Отклонения от последней преодолеваются самим рынком.

§ 8. Модель объяснения длительной безработицы

Теория доказывала, что рынок неизбежно сводит уровень безработицы к естественной норме. Однако существование длительной и постоянной безработицы в некоторых западноевропейских странах противоречило данному выводу.

Модель объяснения существования постоянной безработицы включает следующие элементы:

1) различие между интересами инсайдеров и аутсайдеров. Под первыми понимаются работники, продолжающие работать на фирме. Аутсайдеры — это безработные, оказавшиеся за пределами фирмы. Когда возникает рецессия, часть работников остается на рабочих местах, получая пониженную реальную заработную плату. По истечении определенного периода спрос на рабочую силу возрастает. Инсайдеры оказывают давление на управляющих, требуя повышения реальной заработной платы. Для этого предпочтительно не возвращать уволенных на рабочие места, поэтому аутсайдеры остаются без работы;

2) утрата работниками надежды на получение рабочего места в условиях достаточно продолжительной рецессии. Аутсайдеры перестают предлагать свой труд и покидают рынок труда;

3) ослабление активности работников и управляющих по выявлению спроса и предложения труда. В условиях длительной рецессии фирмы начинают предлагать все меньшее количество рабочих мест. Работники же ослабляют поиск работы, считая, что шансы получить ее минимальны. Рецессия постепенно преодолевается, но фирмы и работники по инерции слабо реагируют на новую ситуацию в экономике;

4) ослабление стимулов к обновлению капитала. Во время рецессии фирмы ограничивают инвестиции. Спрос на товары снова возрастает, имеющееся оборудование не позволяет значительно повысить производительность труда. Поскольку спрос на труд зависит от величины предельного продукта этого фактора производства, т. е. труда, желание фирм нанять дополнительных работников ослабевает.

Простое увеличение совокупного спроса не решает проблему безработицы. Требуются переподготовка работников и оказание им помощи в нахождении рабочих мест. Кроме того, необходимо принятие мер по стимулированию инвестиций и повышению производительности труда.

Таким образом, теория рациональных ожиданий, приписывающая рынку способность автоматически регулировать безработицу ее естественной нормой, оказывается недостаточной для объяснения феномена перманентной длительной безработицы.

Контрольные вопросы:

1. Какие причины порождают безработицу?
2. Каково соотношение между понятиями «население», «самодеятельное население», «рабочая сила», «безработные»?
3. Какая разница между частично занятыми и частично безработными?
4. Как рассчитывается норма безработицы?
5. Каковы основные формы безработицы?
6. В чем состоит экономический смысл концепции «естественная норма безработицы»?
7. Каковы формы государственного регулирования занятости?
8. Каковы основные формы инфляции?
9. Почему кривая Филлипса представляет кейнсианский вариант объяснения связи инфляции и безработицы?
10. Дайте характеристику причин возникновения стагфляции в США в 70-е годы XX столетия.
11. Каковы особенности стагфляции в России в первой половине 90-х годов?
12. Чем вызван пересмотр кривой Филлипса кейнсианцами и монетаристами?
13. Чем отличается теория адаптивных ожиданий от теории рациональных ожиданий?
14. Как выглядит связь между темпами инфляции и безработицы в 90-е годы XX столетия?

Глава 17
ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

§ 1. Государство — органическая часть смешанной рыночной экономики

Рыночная экономика функционирует на основе конкурентного рынка. Но рыночный механизм не решает всех вопросов рыночного хозяйства. Есть немало социально-экономических проблем, неподвластных рынку. Ими занимается государство.

Необходимость коррекции рыночного механизма государством. Государство всегда играло важную роль в развитии рыночной экономики. Даже свободная конкуренция не могла обойтись без государства, которое брало на себя ответственность за организацию денежного обращения, обеспечение правовой основы рыночной экономики.

Необходимость в деятельности государства вызывалась потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей и плюсы, и минусы своего функционирования. Так, доходы в рыночной экономике распределяются только по результатам конкуренции; отсюда высокие и низкие доходы, банкротства. Но это распределение не затрагивает занятых в фундаментальной науке, в управлении. Оно не распространяется на тех, кто еще не работает (дети), и тех, кто уже не работает (старики, инвалиды).

Чисто рыночное распределение не гарантирует право на стандартное благосостояние, без чего нет демократического общества. Кроме того, рыночный механизм не обеспечивает работой всех, кто может и хочет работать. Стратегические прорывы в науке, технологии, структурные преобразования в экономике не могут быть осуществлены без участия государства, как не могут быть решены без него и региональные проблемы. Негативные последствия рыночного механизма (монополизм, инфляция и др.) также требуют вмешательства государства. Следовательно, рыночный механизм нуждается в коррекции, которую способно осуществить только государство.

Функции государства в рыночной экономике. Экономические функции государства определялись потребностями нормального функционирования рыночной экономики, обеспечения конкуренции и частичного предпринимательства. Функции государства развивались в двух направлениях: поддержание и облегчение функционирования рыночного механизма, усиление и модификация рыночной системы в соответствии с изменением условий развития.

Функции государства по поддержанию рыночного механизма состоят в следующем: обеспечение правовой базы рыночной экономики (защита прав собственности, предпринимательства, налогообложения, кредитной сферы и др.) и защита от конкуренции (антимонопольная деятельность, защита прав потребителя).

Функции государства по усилению рыночного механизма выражаются:

а) в перераспределительной политике. Перераспределение доходов в обществе реализуется через трансфертные платежи (бедным, безработным) и модификацию цен (гарантированные цены фермерам, минимум заработной платы). Корректируя распределение ресурсов через налоговую систему, государство способствует развитию общественных благ (строительство школ, больниц), экологической защите путем превращения затрат на загрязнение окружающей среды во внутренние издержки самих предприятий (химических, например);

б) в макроэкономическом регулировании экономики с целью ее стабилизации. С помощью бюджетных и кредитных рычагов государство осуществляет контроль за уровнем занятости, инфляции, стимулирует экономический рост;

в) в проведении эффективной внешнеэкономической политики.

Государство как сознательный субъект должно осуществлять свои функции осторожно, чтобы в рыночном механизме не было сбоев (пример — стагфляция 70-х годов). Оно должно постоянно контролировать результаты регулирования и своевременно принимать меры для погашения негативных последствий. Следовательно, государственная деятельность не должна переходить границы, угрожающие рыночному механизму.

Государство интегрируется в рыночное хозяйство. Появляется смешанная система, характеризующаяся динамизмом ры-

ночной экономики, ее социальной ориентацией, направляемой государством (табл. 17.1). Современное рыночное хозяйство индустриально развитых стран — это смешанная экономика.

Таблица 17.1

Объем совокупных государственных расходов развитых стран (в % к ВВП, в текущих ценах)

Страна	1990 г.	1996 г.	2000 г.	2003 г.
Англия	42,2	42,7	39,2	42,6
Германия	44,5	50,3	45,7	48,9
США	36,6	36,1	33,7	35,7
Франция	50,7	55,4	52,5	54,5
Швеция	60,7	65,2	57,3	58,2
Япония	31,7	36,3	38,2	37,7

Источник: ОЕСД Economic Outlook № 75 June 2004 Annex. Table 25.

§ 2. Государственный сектор в рыночной экономике

Для смешанной рыночной экономики характерно многообразие форм собственности. В развитых странах наряду с частной (ведущей) собственностью существует и государственная собственность. Удельный вес государственного сектора в развитых странах различен. Он крайне мал в США и Японии. На европейских же государственных предприятиях производится от 10% (Германия) до 30% (Австрия) валового внутреннего продукта. На них занято от 4% (Великобритания) до 20—25% (Австрия, Греция, Франция) рабочей силы. Государственные предприятия осуществляют от 1/6 (Германия, Великобритания) до 1/3 (Франция) и даже 1/2 (Австрия) валовых капиталовложений в экономику. В США около 1/3 всей земли находится в собственности федерального правительства.

Следовательно, государство в современной рыночной экономике — это и предприниматель, и крупный инвестор, и организатор НИОКР, и потребитель конечной продукции. Оно непосредственно участвует в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг.

Государственная собственность. В государственной собственности субъектом отношений присвоения, распоряжения и контроля выступает государство. Государственная собственность возникает двумя путями. Первый путь, когда государство строит новые предприятия за счет средств бюджета; второй — когда государство осуществляет полную или частичную национализацию, приобретая акции частных предприятий.

В результате государственная собственность реализуется по следующим каналам:

- создание за счет средств государственного бюджета малоприбыльных предприятий инфраструктуры, необходимых для функционирования всей экономики (коммунальное хозяйство, энергетика, транспорт, связь);
- развитие некоторых капитальных отраслей, связанных с научно-техническим прогрессом (электроника, авиация);
- национализация убыточных предприятий (например, предприятий угольной промышленности).

В результате в орбите государственного предпринимательства оказываются не только инфраструктура, добывающая промышленность, но и некоторые ведущие отрасли промышленности.

Государственные предприятия бывают двух видов: государственные предприятия, обладающие статусом юридического лица, и государственные предприятия, не являющиеся юридическими лицами. Если государственные предприятия не обладают статусом юридического лица, то они являются подразделением государственных органов и учреждений и находятся на балансе и под контролем государственных ведомств.

Государственные предприятия, обладающие статусом юридического лица, подразделяются на предприятия частного (коммерческого) права и предприятия публичного права. Предприятия частного права — это, как правило, акционерные общества. Государству в таких обществах принадлежат все акции или их часть. В последнем случае образуются смешанные (государственно-частные) предприятия.

Предприятия публичного права — это юридически самостоятельные, хозяйственно автономные предприятия, создаваемые специальными актами законодательного органа (публичные корпорации). Их капитал не разделен на акции и целиком принадлежит государству. Деятельность государственных корпораций подотчетна парламенту, а не правительству, хотя через

определенные формы (назначение директоров, предоставление субсидий) правительство может контролировать их деятельность.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой государственные предприятия подчиняются отраслевым министерствам и контролируются министерством финансов. В некоторых странах существуют специальные министерства, а в Италии (где велика доля смешанных предприятий) они объединены в холдинговые структуры.

Отличие государственных предприятий от частных. Государственные предприятия отличаются от частных предприятий тем, что они, как правило, зависимы от государственных структур. Поэтому в их деятельности просматривается двойственность — нацеленность не только на рыночные, но и на нерыночные мотивы. Это выражается в том, что, во-первых, государственные предприятия в отличие от частных обладают меньшей конкурентоспособностью. Хотя они работают на принципах самоокупаемости и рентабельности, но через государственное управление вносят в рынок элементы организованности (работа на государственный заказ, сбыт продукции по государственным твердым ценам). У государственных предприятий нет обязательств перед другими предприятиями, им не грозит банкротство. В то же время правительство контролирует лишь определенные области деятельности государственных предприятий (например, сбыт продукции), не имея возможности достаточно хорошо воздействовать на другие (например, на конкурентоспособность предприятий).

Во-вторых, государственные предприятия пользуются финансовыми льготами (в налогообложении, получении льготных кредитов, в замораживании долгов). В-третьих, на государственных предприятиях, с одной стороны, несколько выше заработная плата, чем на частных предприятиях, лучше условия труда. Но, с другой стороны, на рабочих государственных предприятий могут обрушиться политика замораживания заработной платы, ограничение прав в трудовых конфликтах с администрацией (например, запрет на забастовки).

Следовательно, навязывание государственным предприятиям некоммерческих операций, искусственное ограждение от конкуренции, гарантирование правительством финансовой поддержки делают зачастую государственные предприятия менее эффективными в технико-экономическом и финансовом

плане, чем частные предприятия. Это выражается в низкой производительности труда, высокой капиталоемкости, малой прибыльности, слабой восприимчивости к инновациям, раздутом управленческом аппарате и бюрократизме. Так, в Англии издержки производства на государственных предприятиях в среднем на 30%, а в США на 20% выше, чем на частных предприятиях.

Сама рыночная экономика ограничивает деятельность государства, ибо некоторые его действия снижают эффективность государственных предприятий (директивное планирование, административный контроль над ценами) в условиях функционирования рыночного механизма. Поэтому периодически к государству предъявляются претензии, а при высокой доле государственного сектора в экономике ставится вопрос о разгосударствлении. Такая картина наблюдалась во всех развитых странах Запада в 80-х годах, что вызвало массовый процесс приватизации.

§ 3. Разгосударствление и приватизация

Понятие разгосударствления. Развернувшийся в 80-х годах в развитых странах процесс разгосударствления экономики имеет особенности. Прежде всего разгосударствление не означает, что государство перестает играть важную роль в рыночной экономике. Уменьшаются масштабы государственного предпринимательства, но государство остается структурным элементом смешанной экономики, стремясь наилучшим образом приспособиться к рыночным отношениям путем изменения форм своей деятельности.

Современный процесс разгосударствления не равнозначен денационализации (изменение собственности государственных предприятий), а последняя не сводится к одной приватизации (переход предприятий в частную собственность). Процесс разгосударствления сохраняет государственную собственность и направлен на повышение эффективности функционирования остающихся в государственном секторе предприятий.

Наконец, современный процесс разгосударствления характеризуется деидеологизацией, когда все более редкой становится ситуация, при которой демократические партии выступают за расширение государственного сектора, а их политические

противники — частного. Так, в Швеции консерваторы, победив на выборах в 1976 г., сделали шаги в сторону увеличения государственного сектора, а социал-демократы в 1982 г., взяв реванш, приступили к осуществлению приватизации. В Австрии процесс приватизации поддерживается социал-демократами, во Франции — социалистами.

Рассмотренные особенности современного процесса разгосударствления нашли отражение в его способах.

Способы разгосударствления. Мировой опыт развитых стран свидетельствует о следующих наиболее распространенных современных способах разгосударствления. Прежде всего либерализация рынков. В рамках этого процесса государство отменяет барьеры для доступа на рынок новых конкурентов, стимулирует диверсификацию производства и продаж, в результате чего растет число многопрофильных фирм, чья продукция может поступать на самые разные рынки. Государство поощряет также малый бизнес (через налоговые льготы), снимает ограничения для проникновения иностранного капитала, принимает меры по демонополизации экономики. Все это делает рынки более свободными. Либерализация рынков означает разгосударствление без изменения государственной собственности.

Другой способ разгосударствления — стимулирование создания и расширения сферы деятельности смешанных предприятий (государственно-частных). Это достигается с помощью льготного налогообложения или особого режима кредитования.

Еще один путь разгосударствления — создание для государственных предприятий рыночных условий функционирования. С этой целью государство использует меры, направленные на ликвидацию нерыночной обстановки, в которой находятся государственные предприятия: сокращение государственных субсидий, отказ от списаний банковской задолженности, отмена налоговых льгот.

Наконец, широко используется способ изменения собственности государственных предприятий — денационализация. При этом собственность государственных предприятий может переходить не только в руки частных лиц, но и к банкам, коллективам государственных предприятий, кооперативам.

В действительности все эти способы разгосударствления переплетаются, выражаясь в изменении собственности (при сохранении ведущей роли частной собственности) и совершенствовании хозяйственного механизма рыночной экономики.

В экономической теории и практике современный процесс разгосударствления адекватен приватизации.

Содержание и формы приватизации. Наиболее популярными формами приватизации государственной собственности в развитых странах являются: продажа предприятий непосредственно в частные руки; выкуп акций государственных предприятий менеджерами; продажа акций работникам предприятия; распространение акций предприятия среди населения. Кроме того, практикуется сдача государственных предприятий в аренду и заключение контракта на управление предприятием.

Продажа государственных предприятий в частные руки осуществляется путем организации аукционов и конкурсных торгов. Аукцион позволяет стать владельцем предприятия физическому или юридическому лицу, предложившему наибольшую цену. С помощью аукциона государственные предприятия приватизируются в относительно короткие сроки и с существенной финансовой прибылью для государства. В то же время аукционная торговля ограничивает число вероятных собственников, так как только действительно богатые лица могут позволить себе участвовать в аукционах. Владелец предприятия, купленного на аукционе, не ограничен никакими условиями со стороны государства, поэтому волен поступать со своей собственностью, как ему захочется (ликвидировать, перепрофилировать), не согласуясь с интересами общества.

Преодолеть этот недостаток аукционной торговли можно с помощью конкурсных торгов. Конкурсные торги — это продажа государственной собственности частным лицам в соответствии с требованиями и условиями, выдвинутыми государством. Но проведение конкурсов увеличивает текущие расходы (содержание специальных комиссий), снижает доходы (более низкая цена приватизации) и требует более длительного времени.

Выкуп акций государственного предприятия менеджерами («управленческие выкупы») осуществляется не только за наличные средства управляющих (как правило, 20—35% покупной цены), но и за счет банковских кредитов, средств пенсионных и страховых фондов (65—80% покупной цены). Поэтому «управленческие выкупы» выступают своеобразным видом кредитования менеджеров под залог имущества предприятия. При этом доходы от функционирования таких предприятий с лихвой покрывают взятые в кредит ссуды. Привлекательность «управленческих выкупов» состоит в активизации предприим-

чивости менеджеров, которые, становясь (наряду с финансовыми институтами, кредитующими сделки) совладельцами предприятия, заинтересованы в повышении эффективности его функционирования, улучшении управления и реализации собственных интересов.

Приватизация в форме продажи акций работникам предприятий означает развитие рабочей акционерной собственности. Продажа акций рабочим является эффективным средством повышения их заинтересованности в результатах своей работы, росте производительности труда и прибыльности предприятий. Примером эффективно функционирующего предприятия, полностью принадлежащего занятому на нем персоналу, является предприятие, созданное в 1956 г. в Испании на базе кооператива. В настоящее время эта фирма представляет диверсифицированный промышленный комплекс, объединяющий более 100 предприятий разного профиля, включая научно-исследовательскую деятельность, собственный кооперативный банк, всевозможные вспомогательные организации с численностью свыше 20 тыс. человек.

Однако превращение рабочих в собственников основано либо на налоговых скидках предприятиям, решившим продавать акции работникам, либо на льготных условиях продажи акций рабочим (как форма дополнительной оплаты труда). В результате недоиспользуются потенциальные предпринимательские и организаторские способности работников. Отсюда настороженность правительства к полному выкупу работниками государственных предприятий.

Одна из наиболее распространенных форм приватизации — публичная продажа акций населению, при которой государственное предприятие превращается в акционерное общество открытого типа. Продажа акций населению осуществляется по фиксированной или конкурсной цене. При продаже акций по фиксированной цене возможны завышение и занижение стоимости имущества. При конкурсной цене достигается более точная оценка имущества государственных предприятий. Покупка акций мелкими инвесторами стимулируется широко используемыми льготами: премии для купивших акции в максимально короткий срок, отсрочка платежей или разрешение оплаты акций по частям с полной выплатой дивидендов, установление более низкой цены на акции.

Публичная продажа акций ориентируется на сбережения населения. Ее главное преимущество состоит в открытости и доступности для всех желающих. В приватизации государственных предприятий могут участвовать и иностранные инвесторы. Однако их доля, как правило, четко определена законодательством в интересах защиты и поддержания конкурентоспособности национальной экономики. В то же время их участие в приватизации желательно для обеспечения интегрированности национальной экономики в мировое хозяйство.

Приватизация не всегда сопровождалась продажей государственного имущества. Нередко государственная собственность «разбавлялась» частным капиталом, образуя смешанные предприятия. Практиковалась также аренда, когда физические или юридические лица приобретали часть государственного имущества в пользование на определенный период и за определенную плату. Арендатор получает возможность самостоятельно организовать производственный процесс, нанимать персонал, осуществлять контроль за производством и нести финансовую ответственность за хозяйственную деятельность предприятия. Как правило, аренда использовалась для малорентабельных предприятий с целью повышения эффективности их работы. В этих же случаях могла использоваться такая форма, как заключение контракта на управление предприятием. Подписание контракта предоставляет управляющим полный контроль над функционированием предприятия и все необходимые полномочия для эффективного управления предприятием.

Соглашения об аренде и контракты на управление зачастую являются временными мерами для улучшения экономических показателей деятельности государственных предприятий или переходной ступенью к полной приватизации.

В 80-е годы в мире приватизация достигла значительных масштабов. В Великобритании доля ВВП, производимая государственными предприятиями, упала с 9% в 1979 г. до 3% в 1990 г. Доля рабочих на государственных предприятиях сократилась за этот период на 1,3 млн человек, составив в 1990 г. 2,8% всех занятых. Всего за 1979—1985 гг. в частную собственность было передано 20 государственных компаний (из 51 на 1979 г.). Во Франции за 1986—1988 гг. было приватизировано 15 крупных предприятий.

Процесс приватизации изменил положение государственных предприятий в рыночной экономике. Это выразилось в упро-

щении взаимоотношений предприятий с государственными органами власти, в менее жестком контроле со стороны государства. Например, в Германии министрам запрещено непосредственное участие в административных советах государственных компаний. Министерство может быть представлено только двумя служащими, а общее число представителей государственной администрации не может превышать 40% общей численности руководства государственного предприятия.

Изменились правила финансовых взаимоотношений государства и предприятий. Так, увеличиваются процентные ставки за хранение активов предприятий на государственных банковских счетах. Появляются новые типы ценных бумаг (без права голоса, но означающие участие государства в капитале). Во Франции такие ценные бумаги называются привилегированными сертификатами или титулами участия. В Великобритании при приватизации государственных предприятий государство резервировало специальную, так называемую «золотую» акцию, которая давала ему возможность контролировать новую фирму.

В ряде случаев приватизация заменялась переводом предприятий из одной институциональной категории в другую. Например, французская компания «Рено» переведена из публично-правовой в частноправовую группу.

Таким образом, приватизация в развитых странах осуществляется в разных формах, используются разные способы продаж, приватизируемые предприятия получают разный юридический статус, контролирующими собственниками становятся индивидуальные лица, институты (в основном финансовые), управляющие, персонал предприятия или только рабочие. Процесс приватизации, как правило, занимает много лет.

Опыт приватизации 80-х годов в странах Запада показывает, во-первых, что роль государства в экономике не уменьшается, а государственная собственность сохраняется наряду с другими формами собственности. Государство выступает субъектом одной из форм собственности, гарантом определенных прав собственности многообразных субъектов, обеспечивающим самостоятельность предпринимательской деятельности и экономическую ответственность; регулирует деятельность всех видов собственности, создавая равные условия хозяйствования.

Во-вторых, осуществляемая в разных странах приватизация идет более успешно, если является организованным сверху процессом. Приватизация — это экономическая политика госу-

дарства, поэтому именно государство должно стать главным организатором новых рыночных структур.

В этом плане поучителен французский опыт приватизации, где она была осуществлена путем сочетания централизованного регулирования и рыночных рычагов. Все полномочия на проведение приватизации были в руках главы министерства экономики, которое передало министру все права на принятие практических решений. В утвержденном общем списке приватизируемых предприятий министр определял лишь конечные сроки и способы приватизации каждого из них. Активы предприятий реализовались по такой схеме: иностранным инвесторам — не более 20%, так называемым стабильным акционерам — 15—30, персоналу приватизируемых фирм — 10% акций. Остальные акции продавались на открытом рынке. Особую роль в успехе приватизации сыграло централизованное регулирование процесса продажи акций: фиксированность и заниженность цены акции, что обеспечивало полную реализацию выпущенных акций и увеличение числа индивидуальных инвесторов. Рыночные же рычаги использовались ограниченно, в основном для распространения части финансовых активов среди индивидуальных инвесторов.

Централизованный подход к приватизации характерен и для Чили, где для осуществления этого процесса была создана специальная организационная структура, состоящая из Совета по приватизации (выработка стратегии и ответственность за все действия), Комитета по приватизации (административные обязанности) и Комиссии по приватизации, реализующей все мероприятия.

В-третьих, успех процесса приватизации во многом определяется его четкой правовой основой и гибкой приватизационной политикой государства.

Для успешного осуществления приватизации в России необходимо создание определенных условий. Прежде всего должны существовать субъекты государственной собственности, т. е. учреждения, которые по закону имеют право ею распоряжаться (продавать или покупать акции государственных предприятий). В западных странах такими субъектами являются холдинговые компании, находящиеся под контролем законодательной власти и не имеющие права никому делегировать свои полномочия.

Первым шагом в этом направлении в нашей стране стало образование Российского фонда федерального имущества (субъект государственной собственности), выступающего продавцом приватизированных долей государственных предприятий (паев, акций). Деятельность фонда финансируется за счет средств, полученных от приватизации. На местах фонд имеет свои отделения. Фонд выполняет следующие функции:

- временно владеет принадлежащими Российской Федерации свидетельствами собственности на приватизированные предприятия;
- осуществляет полномочия Российской Федерации как собственника на общих собраниях;
- обменивает принадлежащие Российской Федерации акции на акции инвестиционных фондов и холдинговых компаний.

Исполнительные функции — разработка программы, организация процесса приватизации и контроля за ее ходом — были возложены на Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом[1]. Комитет принимает решения о приватизации предприятий.

Развертывающийся процесс приватизации отечественных государственных предприятий позволяет выявить некоторые ее особенности.

Важнейшая черта приватизации в России — ее централизованный характер. Приватизация отечественных предприятий — это организованный сверху процесс, она представляет собой государственную экономическую политику. В результате государство регулирует и контролирует приватизационные процессы.

Особенностью приватизации в России является ориентация на смешанный тип, сочетающий рыночные и административные (нерыночные) методы ее осуществления. Наряду с продажей предприятий за наличные деньги путем проведения аукционов и конкурсов государственная программа предусматривает бесплатное получение каждым гражданином независимо от уровня доходов, социального положения, возраста, пола и т. д. приватизационного чека, дающего ему право на приобретение акций государственных и муниципальных предприятий на определенную сумму. Вместе с тем держатель приватизаци-

[1] В настоящее время — Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом (Росимущество).

онного чека может по своему усмотрению распорядиться им (купить акции приватизируемого предприятия, ценные бумаги инвестиционных фондов, просто продать), реализуя основной принцип рыночной экономики — свободу выбора.

В целом процесс приватизации в России характеризуется высокими темпами, чему в немалой степени способствует стремление создать в короткие сроки частный сектор предпринимательства. В проведении приватизации использовались наиболее популярные и эффективные в развитых странах формы и методы.

§ 4. Особенности приватизации в России

Поскольку в отечественной экономике опыт разгосударствления полностью отсутствует, задачи приватизации в России шире, чем в западных странах. Подавляющее преобладание в нашей стране государственной собственности делает процесс приватизации необходимым для демонополизации экономики и стабилизации экономического положения, развития демократического характера отношений собственности и управления предприятиями, для рациональной деятельности государственного сектора, повышения эффективности функционирования предприятий, для стимулирования различных форм предпринимательства, улучшения состояния государственных финансов и снижения инфляции. Следовательно, в России приватизация выступает ключевым направлением формирования рыночных отношений.

Приватизационный процесс в нашей стране имеет две важнейшие черты: во-первых, «ваучерный» характер осуществления; во-вторых, проведение в условиях зарождения рыночных отношений, что вызывает необходимость адаптации приватизируемого предприятия к только еще формирующейся рыночной среде.

«Ваучерный» характер приватизации в России означает, что государственная собственность передается гражданам бесплатно. В августе 1992 г. был издан Указ Президента РФ о внедрении приватизационных чеков — ваучеров, которые реализуют механизм бесплатной передачи имущества, долей в акционерных обществах и акций предприятий государственной собственности. Приватизационные чеки покупались и продавались без ограничений.

Приватизационный чек — государственная ценная бумага целевого назначения, имеющая номинальную стоимость в рублях. Это документ на предъявителя. По истечении срока действия приватизационные чеки считаются погашенными и изымаются из обращения.

На приватизационные чеки могут приобретаться объекты приватизации, а также акции специальных инвестиционных фондов. Приватизационные чеки действуют в качестве средства платежа в процессе приватизации однократно.

Оценочная рыночная стоимость продаваемых в обмен на ваучеры фондов составила в России примерно 1,5 трлн руб. (35% от всех приватизируемых по федеральной программе фондов). И на такую же сумму были выпущены ваучеры. Каждый ваучер получил номинальную стоимость 10 000 руб.

Поскольку приватизация в России связана с введением в оборот специфических ценных бумаг — ваучеров, проведение ее предполагает широкое акционирование предприятий.

В июле 1991 г. в России был принят Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992—1994 гг. Все предприятия, подлежащие приватизации, были разделены на три группы: 1) мелкие предприятия (до 200 занятых с балансовой стоимостью основных фондов менее 1 млн руб.), они подлежат продаже на аукционах (конкурсах); 2) крупные предприятия (занято более 1000 человек при балансовой стоимости основных фондов свыше 50 млн руб.), они приватизируются путем преобразования в открытые акционерные общества; 3) остальные предприятия, они могут быть приватизированы любым из установленных способов в соответствии с требованиями принятой программы.

Акционирование предприятия сопровождается предоставлением льгот: 1) всем членам трудового коллектива бесплатно передаются именные привилегированные (неголосующие) акции, составляющие 25% уставного капитала; продаются простые (голосующие) акции, составляющие 10% уставного капитала, со скидкой 30% от номинальной стоимости и предоставляется рассрочка до трех лет (первоначальный взнос не менее 15%); 2) всем членам трудового коллектива, кроме того, предоставляется право приобрести простые акции, составляющие 51% уставного капитала, но уже без льгот на приобретение; продажная цена устанавливается Росимуществом; 3) инициа-

тивной группе работников предприятия, взявшей на себя ответственность за выполнение плана приватизации и заключившей с согласия коллектива договор на срок до одного года, предоставляется после истечения срока договора право на приобретение 20% простых акций по номинальной стоимости; на период договора ей предоставляется право голосования по 20% голосующих акций.

Таким образом, акционерное общество становится основной организационной формой предприятий в России.

С появлением ваучеров как особого типа ценных бумаг связано функционирование в нашей стране специальных инвестиционных фондов приватизации (чековых инвестиционных фондов — ЧИФ), нетипичных для мировой практики. Зарубежные инвестиционные фонды — это, как правило, открытые акционерные общества, которые мобилизуют средства населения путем эмиссии собственных акций, инвестируют свои средства в ценные бумаги других организаций и ведут торговлю ценными бумагами. Чековый же инвестиционный фонд может быть только закрытого типа, т. е. он не имеет права выкупать свои акции у акционеров. Это связано с характером ваучеров как ценных бумаг. Дело в том, что задача накопления чеков для использования в процессе приватизации осложняется их распыленностью (владельцами чеков являются все жители страны) и сроком действия (один год). Поэтому закрытый тип отечественных ЧИФ позволяет успешнее централизовать чеки, а самому фонду придает более устойчивый характер.

Функции ЧИФ состоят в: а) мобилизации ваучеров за счет эмиссии собственных акций; б) инвестировании их в ценные бумаги приватизированных предприятий; в) торговых операциях (спекуляции) с ваучерами. Следовательно, в задачу чековых инвестиционных фондов входят аккумулирование чеков населения и обмен их на акции предприятий. Минимальный размер уставного капитала ЧИФ составляет 500 тыс. руб.

На начало 1994 г. в России действовало около 700 ЧИФ, причем больше всего их в Москве и Московской области (106), Санкт-Петербурге (44), Свердловской области (25). На эти три центра приходится 40% всех ЧИФ.

Вторая особенность отечественной приватизации состоит в том, что она существенно отличается от других стран, где реализуется в адекватной экономической среде. В отечествен-

ной же экономике рыночные отношения находятся, как известно, в стадии становления. Поэтому приватизация предполагает адаптацию приватизируемого предприятия к формирующимся рыночным условиям. При этом сама по себе она создает рыночную ситуацию лишь на микроуровне за счет либерализации цен, конкуренции. В то же время приватизация не обеспечивает рыночных условий на макроуровне. В результате приватизация как процесс формирования рыночных отношений предполагает реформирование экономики как на микро-, так и на макроуровне.

Адаптация приватизируемого предприятия к формирующимся в России рыночным условиям представляет собой сложный процесс, включающий экономико-правовую, производственную, финансовую и социальную адаптацию. Каждый из этих компонентов выполняет свою функцию, все они обусловливают друг друга. Но основой адаптации является производственное и финансовое приспособление, так как оно определяет всю хозяйственную деятельность предприятий.

В адаптации приватизируемого предприятия на микроуровне решающую роль играет менеджмент предприятия, ибо умелое управление им позволяет сократить издержки приватизации, лучше мобилизовать финансовые ресурсы, успешно осуществлять инвестиционные процессы. На изучение и регулирование нарождающегося рынка, управление сбытом продукции нацелена развивающаяся маркетинговая деятельность предприятия.

Наибольшую сложность для приватизируемого предприятия представляет адаптация к рыночным условиям на макроуровне. Это связано с тем, что, во-первых, без учета внешних факторов предприятию невозможно решить весь комплекс своих внутренних (производственных, финансовых, социальных) проблем; во-вторых, формирование рыночных условий на макроуровне не зависит от самого предприятия, а во многом определяется политикой государства, тем, какова поддержка им приватизируемого предприятия посредством использования экономических, финансовых, административных рычагов.

Важной и сложной проблемой является финансовая адаптация приватизируемого предприятия, поскольку без решения финансовых вопросов неразрешимыми становятся и вопросы технико-производственные. Взаимодействие производственных предприятий со специализированными финансовыми институ-

тами (банками, фондовыми биржами) позволяет приватизируемому предприятию получить надежный источник финансирования денежных ресурсов и тем самым — условия для всесторонней адаптации к формирующейся рыночной среде.

В условиях высокой дебиторской задолженности большинства российских предприятий затруднено их финансирование за счет прибыли предприятия. А из-за жесткости условий кредитования не решают в должной мере проблему финансирования и банковские кредиты. В результате более предпочтительным источником формирования денежных ресурсов предприятия в современных условиях становится продажа акций. Следовательно, эффективное использование рынка ценных бумаг является важнейшим условием общей адаптации приватизируемого предприятия к формирующимся рыночным отношениям.

Две важнейшие особенности приватизационного процесса в России определяют два этапа в его осуществлении. Первый этап закончился в июне 1994 г. Результатами этого периода приватизации в России оправданно считать следующие:

1) разгосударствление и приватизация заняли ключевое место в процессе трансформации экономики России, охватившем все основные субъекты общества: органы государственной власти, управления и контроля; предприятия и объединения предприятий; коммерческие структуры; общественные организации; граждан;

2) впервые была создана и начала работать модель приватизации, позволившая осуществить передачу в частную собственность имущества десятков тысяч предприятий. В 1993 г. было приватизировано более 60 тыс. предприятий сферы торговли, общественного питания и бытового обслуживания, что составляет около 70% всех приватизированных за этот период предприятий;

3) центральное место в приватизации государственных предприятий заняли чековые аукционы, которые с точки зрения инвестирования имеют такие положительные моменты, как открытость, позволяющая привлечь дополнительных инвесторов; возможность выбирать тактику инвестирования и тем самым увеличивать или снижать собственный риск (использованием двух типов заявок — содержащих и не содержащих ограничения на курс аукциона); гарантии на владение акциями выставленного на продажу пакета предприятий, поскольку результаты

аукциона при внесении победителей в соответствующий протокол имеют законную силу. Следовательно, процедура чековых аукционов содержит рыночный механизм вступления инвесторов в права собственности.

Однако результаты первого периода приватизации оцениваются неоднозначно. Прежде всего, хотя приватизационные чеки позволили каждому гражданину получить реальную возможность (правда, небольшую) участвовать в перераспределении собственности, пока еще преждевременно говорить о формировании широкого слоя частных собственников.

Способы приватизации, зафиксированные в государственной программе, излишне унифицированы. А между тем одновременное применение различных форм, их оптимальное сочетание способно обеспечить гибкость приватизационной стратегии в зависимости от конкретной социально-экономической ситуации в различных регионах.

Недостаточно использован при приватизации отраслевой подход, учет структуры каждой отрасли. Это позволило бы знать реальное положение предприятий в отрасли, соединить при продаже государственных предприятий стабильные фирмы с неблагополучными, предотвратить скупку лучших государственных компаний.

В отечественной приватизации отсутствует разделение и закрепление в отдельных законах малой и большой приватизации. В действительности же в отличие от крупных предприятий для малой приватизации, которая целиком проводилась за наличные деньги покупателей, создавались максимально благоприятные условия для ее быстрого осуществления (предоставление инвестиционного налогового кредита, уменьшение налоговых выплат и др.).

Наиболее сложный вопрос при осуществлении приватизации — оценка стоимости государственного имущества. Для российской приватизации характерна продажа предприятий ниже их рыночной стоимости. В результате многие предприятия были проданы за бесценок.

Хотя иностранные фирмы активно участвовали в приватизации, привлечь значительные иностранные инвестиции в экономику не удалось.

Не были продуманы механизмы защиты от негативных последствий приватизации. Так, не требовалась декларация о доходах от крупных покупателей приватизационного имущества,

не проверялась их кредитоспособность, не «отслеживалось» движение приватизационных чеков.

В целом приватизация не повлияла пока на работу предприятий и их поведение на рынке. Наиболее заметное различие в поведении государственных и приватизированных предприятий состоит в том, что государственные предприятия меньше, чем акционерные общества, сокращают работников, меньше нацелены на увеличение объема производства и прибыльности. Акционерные предприятия имеют больше, чем государственные, разнообразных источников финансирования, меньше ждут помощи от государства.

Все это свидетельствует о том, что программа приватизации и механизм ее реализации нуждаются в корректировке.

С 1 июля 1994 г. в соответствии с Указом Президента РФ начался новый период в приватизационном процессе — постваучерный, или денежный.

В качестве первостепенных выделяются следующие цели денежной приватизации: повышение эффективности экономики в целом и деятельности отдельных предприятий; формирование широкого слоя собственников и содействие процессу образования стратегически частных собственников; привлечение в производство инвестиций, в том числе иностранных; содействие в реализации мероприятий по социальной защите населения и прав частных собственников.

Участниками денежной приватизации становятся крупные инвесторы, а следовательно, делается ориентация на экономическую целесообразность. Поэтому предполагается переход к индивидуальному рассмотрению приватизационных проектов при продаже наиболее крупных предприятий. Кроме того, при определении начальной цены берется теперь балансовая стоимость не на 1 июля 1992 г., а на 1 января 1994 г., т. е. учитывается имевшая место переоценка основных фондов.

Среди способов денежной приватизации наибольший интерес представляют специализированные денежные аукционы и инвестиционные конкурсы.

Механизм продажи акций на специализированных денежных аукционах полностью повторяет механизм продажи акций на специализированных чековых аукционах. Акции также продаются по единой цене, подаются заявки двух разных типов, где указываются общая сумма платежа и количество приобре-

таемых акций. Главная особенность — оплата ценных бумаг осуществляется не чеками, а деньгами.

Проведение инвестиционных конкурсов предполагает осуществление покупателем акций инвестиций в производство. Это делает инвестиционные конкурсы более целесообразными, так как экономическая цель денежной приватизации состоит в привлечении инвестиций в экономику, а не в пополнении государственного бюджета. Тем не менее полной уверенности в исполнении инвестиционной программы не существует.

Особое внимание на втором этапе приватизации уделено приватизации недвижимого имущества, к которому относят здания, сооружения, помещения, находящиеся в аренде; земельные участки под приватизированными предприятиями, а также предоставленные гражданам и их объединениям земельные участки с находящимися на них объектами недвижимости. Цена устанавливается на основе арендной платы (для нежилых помещений в жилых домах — удвоенная арендная плата, для зданий и сооружений — утроенная).

Для продаваемых участков земли устанавливаются публичные сервитуты: безвозмездное и беспрепятственное использование существующих дорог, доступ для ремонта объектов инфраструктуры и т. д. Принципиальным моментом денежной приватизации является продажа предприятий-должников, что открывает новую форму приватизации через неплатежеспособность.

Результативность денежной приватизации во многом будет зависеть от уровня инвестиционного спроса в стране. Главные проблемы российских предприятий в этот период связаны с инвестиционной политикой. Инвестирование средств в капитал, получение прибыли от его прироста предполагают инвестиционную привлекательность как собственных, так и приобретаемых ценных бумаг приватизированных предприятий. Следовательно, такая привлекательность должна обеспечиваться. Кроме того, предприятиям надлежит заботиться о поддержании ликвидности уже обращающихся акций и активном размещении своих ценных бумаг через фондовые биржи. А увеличение уставного фонда акционерных предприятий (как минимум до 10 млн руб. вместо 500 000 руб.) возможно за счет новых выпусков акций и эмиссии облигаций (для привлечения заемного капитала). Приватизированным предприятиям в этот период предстоит также осваивать новые финансовые инструменты —

банковские депозитные сертификаты, векселя, фьючерсы, опционы. В свою очередь, государство, используя экономические и административные рычаги, должно совершенствовать инвестиционную политику, в первую очередь с позиции налогообложения.

Таким образом, на втором этапе приватизации, когда капиталы пойдут в экономику, должна реализоваться производственная, экономическая и финансовая адаптация приватизированных предприятий к рыночной среде.

Сегодня можно подвести итоги приватизации 90-х годов ушедшего века.

Прежде всего необходимо отметить, что задуманная как демократическая приватизация через ваучеры (в интересах трудящихся) на деле не была осуществлена. По данным Института комплексных социальных исследований (2003), богатые живут лучше бедных в 20 раз. При сложившейся структуре собственности российские бедные лишены возможности вырваться из тисков нищеты. Всего 5% населения страны полностью соответствует понятию «богаты», т. е. обладает всеми материальными благами (живет в хорошей квартире, имеет второе жилье, загородный дом, потребляет целый ряд услуг: туристические поездки, платное образование детей и т. д.). Причем с 1992 г. процент богатых в России, как видим, увеличился незначительно — 10 лет назад их было 1,5%. Столь низкие темпы роста числа богатых мешают формированию так называемого среднего класса. На сегодняшний день к среднему классу относятся 25% населения страны, хотя стандарты жизни нашего среднего класса значительно ниже, чем европейские. Абсолютное же большинство россиян относятся к малообеспеченным.

Недемократический характер приватизации до сих пор не признается обществом, что порождает конфликты в бизнесе и политике.

Приватизация 90-х годов не создала широкий слой частных собственников, так как носила номенклатурный характер: раздел прав собственности произошел между администрацией предприятия и государственными чиновниками. В итоге хозяевами бывшей государственной собственности стали администрация предприятий, государственный аппарат, банки.

Правовая база не соответствовала проводимой приватизации. Нарушение законодательства особенно проявилось в неправильной оценке стоимости государственных предприятий

(ниже рыночной), в результате чего многие предприятия были проданы за бесценок. Не были отрегулированы законодательно и отношения между государственной и частной собственностью.

Острейшей в настоящее время является проблема природной ренты. В результате ваучерной приватизации и залоговых аукционов в России сложилась система, при которой недра, являющиеся государственной собственностью, служат для обогащения узкого круга лиц. Эксплуатация природных ресурсов нашей страны приносит сверхприбыль — доход, получаемый не за счет деятельности предприятий, а за счет уникальных свойств самих месторождений полезных ископаемых и выгодной конъюнктуры мирового рынка (причем прибыли от экспорта во многом зависят от курсовой политики Центрального банка РФ, т. е. государства). Ежегодный объем такого дохода (природной ренты), по различным оценкам, составляет от 20 до 50 млрд долл. За счет природной ренты стремительно прирастают богатства российских олигархов.

В этих условиях напрашивается вопрос о необходимости установления государственного контроля над системообразующими отраслями отечественной экономики: нефть, газ, электроэнергия, транспорт. Такой контроль является условием сохранения российской государственности.

Цивилизованная модель государственного контроля предполагает:

- установление эффективных налогов на сверхприбыли компаний — экспортеров сырья (при резком сокращении налогов в обрабатывающих отраслях и сфере услуг);
- получение государством ресурсов для создания необходимой доли в собственности сырьевых компаний за счет поступлений от ренты;
- делегирование государством на правах акционера своих представителей в совет директоров и в менеджмент компаний и контроль таким образом финансовых потоков.

Опыт привлечения природной ренты в пользу общества существует в Норвегии и некоторых других государствах. В цивилизованных странах ставка налога равна 70% рыночной стоимости природных ресурсов. Остающихся в распоряжении компаний 30% с лихвой хватает на заработную плату рабочим и директорам, разведочные работы и амортизацию.

Изъятие природной ренты в доход государства позволит перераспределить ее в пользу обрабатывающей промышленности и социальной сферы отечественной экономики.

Осуществленная приватизация позволяет сегодня России извлечь определенный урок. В условиях рыночной системы приватизация имеет экономические и политические пределы, вытекающие из следующих факторов: 1) наличие убыточных и неспособных привлечь частный капитал, но важных для экономики страны отраслей, остающихся под контролем государства; 2) сохранение за государством возможности влияния в ведущих отраслях экономики, особенно если возникает угроза их перехода под контроль транснациональных корпораций; 3) наличие профсоюзного движения, борющегося против угрозы высвобождения работников и замены форм занятости.

Понимание необходимости сохранения государственного сектора в рыночной экономике будет способствовать активизации усилий по совершенствованию его форм и механизмов функционирования.

Контрольные вопросы:

1. Какова роль государства в рыночной экономике?
2. Как образуется государственный сектор в рыночной экономике?
3. В чем состоит отличие государственных предприятий от частных? Какие функции они выполняют в рыночной экономике?
4. Что такое приватизация? Каково ее место в смешанной рыночной экономике?
5. Как вы понимаете процессы: разгосударствление, приватизация, денационализация?
6. Каковы особенности приватизации в России?
7. В чем вы видите плюсы и минусы российской приватизации?
8. Каковы итоги приватизации 90-х годов в России?
9. В чем состоит проблема природной ренты после приватизации?

Глава 18
БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Государственное регулирование рыночной экономики можно условно подразделить на две формы: прямое воздействие на экономику через огосударствление, когда государство регулирует рыночные отношения путем участия в процессе производства, и косвенное, опосредованное, когда государство воздействует на воспроизводственный процесс путем использования финансового механизма.

Если прямое воздействие на экономику реализуется путем участия государства в смешанной рыночной экономике в качестве одного из ее субъектов (см. гл. 17), то косвенное регулирование означает, что государство помогает рыночной экономике решать макроэкономические проблемы, осторожно и опосредованно влияя на рыночный механизм. Основными финансовыми методами косвенного влияния государства на рыночный механизм являются бюджетные, налоговые, кредитные, социальные инструменты.

§ 1. Бюджет и его функциональная роль в регулировании экономики

Основу финансовой базы государственного регулирования рыночной экономики составляет *бюджет*, состоящий из бюджета центрального правительства и бюджетов местных органов власти всех уровней

Государственный бюджет. Бюджет — это счетный план государства, позволяющий контролировать поступление доходов в форме налоговых и неналоговых платежей и займов, с одной стороны, и процесс использования бюджетных ресурсов согласно бюджетной росписи расходов — с другой. Роспись государственных доходов и расходов делается на определенный срок и утверждается в законодательном порядке.

Смысловым содержанием бюджета являются налоги и займы. Именно они определяют состояние бюджета, от них зависит объем доходов государства, концентрируемый в бюджете. Налоги и займы, в свою очередь, предопределены законами воспроизводства, т. е. размеры налоговых поступлений и займов зависят от качественных и количественных параметров совокупного дохода общества.

К воспроизводству бюджет имеет опосредованное отношение — через налоги и займы. Бюджет — это во многом искусство, искусство вести учет финансового хозяйства и контролировать рациональность расходования общегосударственных ресурсов. Без доходных источников нет бюджета, тогда как потребности в самих этих источниках существуют всегда. Данные потребности удовлетворяются через налоги, а при их недостаточности — через займы. Поэтому государственный бюджет представляет собой крупнейший централизованный денежный фонд, аккумулируемый с помощью перераспределения национального дохода и расходуемый государством для осуществления своих функций.

Таким образом, все экономические проблемы в бюджете предопределены проблемами доходных источников, т. е. состоянием налоговых и кредитных отношений, которые зависят от производства и обмена и имеют объективную экономическую природу. Это значит, что, во-первых, любые кризисные процессы бюджета связаны с кризисом производства и обращения, во-вторых, важнейшим вопросом является правовое оформление бюджетно-налоговых отношений как единого системного комплекса. В государственном бюджете органически увязаны все основные финансовые операции доходов и расходов. Внешне самостоятельные, в бюджете они получают единую направленность, находящую отражение в проводимой государством политике.

С чего начинается формирование бюджета — с доходов или расходов? Классик политической экономии английский экономист А. Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства» (1776) указывал, что формирование бюджета должно начинаться с определения расходов государства. К таковым он относил расходы на оборону, расходы на отправление правосудия и расходы на общественные работы и общественные учреждения. Последние предполагали содействие торговле общества, расходы на учреждения для образования юношества и

расходы на учреждения для образования людей всех возрастов. К расходам государства А. Смит относил также и затраты на поддержание достоинств государя, размеры которых колеблются в зависимости от периодов развития и форм управления (двор короля обходится дороже, чем резиденция бургомистра).

Государственные расходы, по мнению А. Смита, имеют две особенности. Во-первых, допустимы только те расходы государства, которые отвечают интересам общества. Это делает государство «дешевым», экономически необременительным для населения. Во-вторых, как театр начинается с вешалки, так и государственный бюджет — с расходов. Для формирования бюджета государство должно сначала определить требуемые расходы и только потом, какими доходами оно может их покрыть.

Построение бюджета основано на соблюдении определенных принципов, которые были выработаны развитыми странами в начале XX в., а именно:

принцип единства — сосредоточение в бюджете всех расходов и доходов государства. В государстве должна существовать единая бюджетная система, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации;

принцип полноты означает, что по каждой статье бюджета учитываются все затраты и все поступления;

принцип реальности предполагает правдивое отражение доходов и расходов государства;

принцип гласности — это обязательное информирование населения об основных расходах и источниках доходов.

В современных условиях в практике развитых стран наблюдается некоторое несоблюдение этих принципов. Так, отход от принципов полноты и единства выразился в появлении, помимо государственного бюджета, большого количества различных специальных и внебюджетных фондов, самостоятельных в финансовом отношении государственных учреждений (кредитные фонды, социальные, научно-технические и др.). Однако отсутствие обезличенности финансового фонда, которым распоряжаются правительства разных уровней, и четкое разграничение источников поступлений центрального правительства и местных органов власти являются важнейшей особенностью современных государственных бюджетов развитых стран.

Баланс бюджета означает равенство доходов и расходов. Если расходы бюджета превышают доходы, налицо бюджетный дефицит.

Доходная часть государственного бюджета образуется в основном за счет налогов и займов. Расходная часть государственного бюджета развитых стран включает расходы на содержание вооруженных сил и государственного аппарата, финансирование хозяйства и социальной инфраструктуры (социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, наука), выплату процентов по государственному долгу.

Исторически структура государственных расходов определялась потребностями в конкретных условиях. Так, Первая и Вторая мировые войны вызвали увеличение военных расходов. В дальнейшем на рост государственных расходов оказывали большое влияние экономические и социальные факторы. В развитых странах они являлись главной причиной роста государственных расходов. В настоящее время доля государственных расходов в ВНП в США составляет 36%, Японии — 33, Германии — 46, Англии — 43, Франции и Италии — 50, Канаде — 44, Швеции — 60%.

Структура государственных расходов развитых стран в современных условиях изменилась в пользу социальных программ. Так, в структуре федерального бюджета США военные расходы составляют 28%, социальные — 47,3, хозяйственные — 6,7, выплаты процентов по государственному долгу — 13,7%. В других странах смешанной экономики социальная сфера поглощает свыше 50% бюджетных расходов.

Что касается расходов на финансирование хозяйства, то в развитых странах имеются существенные различия, связанные с масштабом государственного сектора. Например, в европейских странах, где удельный вес государственного сектора до недавнего времени был велик, большая часть государственных расходов шла на поддержание, субсидирование и развитие национализированных предприятий, а прямые государственные капиталовложения составляли 10—20% всех инвестиций. Приватизация национализированных предприятий сократила государственные вложения в хозяйство, особенно за счет уменьшения субсидий частному сектору.

Функции бюджета. Бюджетная система выполняет три функции:

1) *фискальная функция* означает создание финансовой базы функционирования государства в условиях фактического отсутствия у него собственных доходов (исключая доход от государ-

ственной собственности, который составляет, например, в США 6—7% доходов государственного бюджета);

2) *функция экономического регулирования* — это использование государством налогов (основного источника доходов бюджета) для проведения своей экономической политики;

3) *социальная функция* предполагает использование государственного бюджета для перераспределения национального дохода.

Осуществляя эти функции, государство не должно ослаблять рыночные стимулы предпринимательства. Поэтому бюджетная политика государства должна строиться на синтезе рыночного и государственного механизмов регулирования.

Концепции использования бюджета. Использование государством бюджета в качестве одного из рычагов воздействия на экономику опирается на теоретические концепции. На протяжении многих десятилетий в развитых странах господствовала *концепция «нейтрального бюджета»*, отвечающая интересам экономики только в том случае, если не требовалось коренного изменения сложившегося под воздействием рынка «естественного порядка». Концепция «нейтрального бюджета» привязывала всю бюджетную политику государства к задаче обеспечения сбалансированности бюджета и предусматривала «нейтральное» отношение к ходу воспроизводственного процесса. Считалось, что нормальное функционирование финансов и есть эффективное функционирование экономики. Собственно бюджет решал чисто финансовые задачи (изъятие и распределение денежных средств).

Но политика жесткого соизмерения расходов и доходов бюджета имела свои недостатки: а) ограничивала размах экономических операций, время их проведения (крупномасштабные и долговременные операции); б) снижала эффективность экономических операций, так как налоговые льготы предприятиям зачастую уравновешивались действенными с финансовой, но не с экономической точки зрения операциями; в) снижала и без того малую эластичность государственного бюджета, лишала возможности быстро реагировать на изменение экономической обстановки; г) сокращение государственных расходов в период спада увеличивало вероятность депрессий, а уменьшение в фазе подъема вело к «перегреву» экономики.

Кейнсианский рецепт использования государственного бюджета впервые признал за бюджетными инструментами, помимо

финансовых, функции по стабилизации экономики. В основе его лежит *концепция «функциональных финансов»*, согласно которой формирование и реализация бюджетной политики включают как финансовую, так и экономическую сторону дела. Причем последней отдается предпочтение. Главное — сбалансированность экономики. При этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как положительным сальдо бюджета, так и возрастанием бюджетного дефицита. И хотя дефицит бюджета рассматривается как негативное явление, но не настолько, чтобы проводить финансовое оздоровление экономики в ущерб экономическому, особенно в фазах кризиса и депрессии.

Согласно концепции «функциональных финансов» решить проблему дефицита бюджета в долгосрочном периоде невозможно без кардинального решения вопроса экономической стабильности. В этом состоит экономический подход к бюджетной политике государства.

Кейнсианская стратегия бюджетного регулирования, а затем теория «экономики предложения» (80—90-е годы) превратили концепцию «функциональных финансов» в реализуемые на практике модели экономического регулирования в развитых странах.

Тенденции и противоречия бюджетной политики. В рамках задач, которые решает бюджетная политика, можно говорить о ее эффективности. Если бюджетная политика решает финансовые проблемы, показателями оценки ее эффективности являются бюджетный дефицит и государственный долг, отражающие состояние государственных финансов. Если бюджетная политика направлена на решение экономической задачи — макроэкономической сбалансированности, используются такие показатели, как рост ВНП и совокупных частных инвестиций, уровень безработицы и инфляции. Финансовые показатели дополняют характеристику эффективности бюджетной политики.

В качестве примера можно сослаться на результаты бюджетной политики, проводимой американской администрацией в 80-е годы XX в. Важнейшими ее достижениями, особенно в долгосрочном аспекте, стали разрыв прочной связи, существовавшей в 70-е годы, между значительным бюджетным дефицитом и инфляционным ростом; повышение инвестиционной и предпринимательской активности, способствующее экономиче-

скому росту; увеличение реальных доходов населения (за вторую половину 80-х годов на 15%); радикальная техническая и управленческая перестройка экономики, приведшая к повышению ее конкурентоспособности; увеличение притока иностранного капитала, финансирующего до 50% валовых внутренних инвестиций.

Конечно, для американской экономики этого периода характерны и негативные явления (социальное расслоение общества, финансовые затруднения и особенно значительный бюджетный дефицит; в середине 80-х годов он составил 220 млрд долл.). Но, как отмечает американский экономист А. Лаффер, «дефицит сам по себе не является проблемой. Он барометр того, что происходит». При определенных условиях бюджетный дефицит может превратиться в катализатор ухудшения экономического положения. Не менее важно также, как финансируется дефицит. Существует два способа его финансирования: выпуск и размещение государственных ценных бумаг среди населения и продажа облигаций частным банкам. В первом случае государство получает заем у населения, что вызывает дополнительный спрос, а следовательно, и стимулирование производства. Во втором случае продаваемые государством облигации на частном рынке скупает центральный банк. Появляется дополнительный стимул для роста государственных расходов. Следовательно, заем государства за счет банковской системы оборачивается дополнительными деньгами — монетизацией части государственного долга. Отсюда инфляция и падение процентных ставок.

Таким образом, эффективная бюджетная политика предполагает регулирование бюджетного дефицита и государственного долга.

Бюджетная политика России. Начало XXI в. для бюджетной политики России знаменовалось положительными тенденциями: доходы как консолидированного, так и федерального бюджета стабильно превышали расходы, обеспечивая профицит бюджета на уровне 2—3% к ВВП. При этом, помимо количественных улучшений показателей бюджета, положительным является тот факт, что прирост доходов был достигнут за счет не только налогообложения экспортно-импортных операций, но и увеличения налоговых поступлений от налогоплательщиков, работающих на внутреннем рынке. Большая часть профицита

была использована на погашение государственного долга, в основном внешнего.

В начале 2003 г. была разработана правительственная Программа бюджетной политики Российской Федерации на 2003—2005 годы. Направленность на достижение сбалансированности государственных финансов в среднесрочной перспективе, превышение доходов бюджета над расходами предполагают использовать больше половины ожидаемого профицита на формирование финансового резерва. Фактически речь идет о *резервном бюджетном фонде* стабилизационного характера, нормальное функционирование которого повысит устойчивость бюджетной системы в целом, так как зависимость доходной части бюджета от ситуации на мировых рынках не должна кардинально влиять на уровень расходов бюджета.

Резервный бюджетный фонд может выполнять две цели. Первая — сбережение для будущих поколений. Оно связано с долгосрочной задачей создания механизма перераспределения существующих ресурсов между текущим моментом и будущим. Вторая — стабилизация. Она связана с задачей выравнивания в краткосрочном периоде государственных расходов и в целом экономического развития страны при резких колебаниях конъюнктуры на мировых товарных рынках. Сегодня стабилизационная направленность бюджетного резервного фонда является для России наиболее актуальной. Сберегательная составляющая также может рассматриваться в долгосрочном периоде, но до тех пор, пока Россия вынуждена ежегодно выплачивать значительные суммы в качестве внешнего долга.

В целом основными принципами современной бюджетной политики нашего государства являются:

- недопущение опережающего роста государственных расходов над темпами роста экономики;
- безусловное исполнение принятых сектором государственного и муниципального управления обязательств;
- приоритет среднесрочного бюджетного планирования, отражающего стратегические направления развития экономики;
- конкурсные принципы распределения бюджетных ресурсов;
- открытость и доступность информации по расходам государственного бюджета на всех уровнях.

§ 2. Дефицитное финансирование государственной деятельности

Государственный долг. Одним из источников финансирования государственной деятельности (наряду с налогами) являются правительственные займы и денежные (кредитные) эмиссии. Такой источник финансирования известен в экономической литературе как финансирование за счет государственного долга, или *дефицитное финансирование*, широко используемое правительствами всех стран.

Государственный долг связан с перераспределением валового национального продукта и части национального богатства для формирования дополнительных ресурсов государства путем займов денежных средств у частных лиц и институтов, а также за счет кредитов иностранных государств. Структурно государственный долг включает: а) финансовую задолженность — денежные обязательства государства в связи с займом кредитных средств и б) административную задолженность — долги по платежам (например, задолженность по выплате заработной платы). Иногда в состав государственного долга могут также включаться долговые обязательства государства при поручительствах (например, финансовые гарантии для содействия экспортно-импортной деятельности). В качестве кредиторов государства выступают банковская система, небанковский сектор (например, система социального страхования), а также зарубежные государственные и частные организации. В зависимости от происхождения кредитных средств долг государства делится на внутренний и внешний.

Внутренний государственный долг — задолженность государства гражданам, коммерческим банкам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются держателями ценных бумаг, выпущенных ее правительством.

Внешний государственный долг — задолженность государства иностранным банкам, гражданам, фирмам, учреждениям и международным организациям.

Государственный долг выступает в двух основных формах — государственные ценные бумаги и записи на бухгалтерских счетах. Государственные ценные бумаги ликвидны, анонимны, могут свободно обращаться на вторичном рынке. Долги, оформленные в виде записей на бухгалтерских счетах, не могут переус-

тупаться и продаваться. На эту форму, как правило, приходится незначительная часть государственного долга.

Государственный долг в представлениях различных экономических школ. Современный взгляд на государственный долг как экономическую категорию во многом обусловлен длительной дискуссией о государственных финансах, которая велась различными экономическими школами. Развитие понятия государственного долга тесно связано с теоретической разработкой вопроса о необходимости вмешательства государства в экономику и несет на себе отпечаток определенных исторических эпох.

Ранние школы экономической теории — *меркантилизм и физиократия* — имели во многом противоположные точки зрения на проблему государственного воздействия на экономику. *Меркантилисты* отводили государству роль «главного предпринимателя», который должен обеспечить техническое совершенствование производительных сил и создать необходимые предпосылки для динамичного экономического развития общества. Для решения этих задач государство могло использовать все находящиеся в его распоряжении средства и возможности. Поэтому кредитное финансирование государственных расходов, по мнению меркантилистов, не только вполне оправдано, но и является одним из важнейших источников доходной части бюджета, способствуя к тому же богатству и процветанию государства.

Представители *физиократической школы* проповедовали идею «естественного порядка», поэтому государственное регулирование у них сводилось к минимуму, а государственная деятельность за счет кредитов отвергалась полностью. Государственный долг они считали недопустимым, так как государство посредством займов отнимает денежные средства у обладающего наивысшей продуктивностью аграрного сектора и тем самым отрицательно влияет на экономическое развитие страны.

Классическая политэкономия (А. Смит, Д. Рикардо), рассматривая рыночную экономику как «естественный порядок», где господствует механизм «невидимой руки», отводит государству роль «ночного сторожа», а государственное вмешательство в экономику считает излишним. Поэтому проблему государственного долга классики связывают с финансированием государственных расходов только в кризисных условиях (войны, стихийные бедствия). В этом случае быстро пополнить государ-

ственную казну можно лишь за счет кредитного финансирования (повышение налогов вступает в силу только через определенное время, которое может оказаться роковым для государства; кроме того, существует опасность народного недовольства повышением налогов). Следовательно, государственный долг — единственный выбор государства в кризисной ситуации.

Обусловленные войнами (или стихийными бедствиями) долги не исчезают сами собой в мирное время, а, наоборот, еще более возрастают из-за проблем погашения задолженности и необходимости выплаты процентов по кредитам, что, в свою очередь, ведет к повышению налогов. Поэтому государство не должно форсировать накопление общественного капитала через расходы государства, так как по своей природе они непродуктивны, и кредитное финансирование означает, по словам А. Смита, перекладывание государством средств из правой руки в левую. Политика государственной задолженности постепенно ослабляет любое государство, которое ею воспользовалось. Если государственный долг превысит определенный уровень, никогда не удастся справедливым образом и полностью его погасить.

Таким образом, классическая политэкономия негативно оценивает практику кредитного финансирования государственных расходов, поскольку она уменьшает богатство нации, усугубляя налоговое бремя и препятствуя накоплению капитала. «Дефицитное финансирование, — писал А. Смит, — это улица с односторонним движением, вступив на которую однажды нельзя повернуть обратно».

Однако, несмотря на негативное влияние государственного долга на экономику, в отдельных случаях он является неотъемлемым элементом деятельности государства (во время войны), выполняя исключительно роль финансового (не регулирующего!) инструмента. Государственная задолженность изымает из обращения в значительных размерах имеющийся капитал, но меньше, чем повышение налогов (которое происходит за счет сокращения потребления), и препятствует образованию нового капитала. Это преимущество государственной задолженности во время войны несколько смягчает по сравнению с налоговым финансированием бремя военных расходов.

В целом же государственные долги рассматривались представителями классической политэкономии как зло. Растущая государственная задолженность несет с собой, по их мнению,

многократное увеличение потребительского спроса, что в условиях экономики полной занятости неизбежно ведет к повышению цен. Пагубность государственного долга для экономики усиливается тем, что он не просто изымает средства из производства, а ложится на население бременем выплаты процентов.

Кейнсианство положило начало новому подходу к вопросу о роли и месте государства в рыночной экономике. Дж. Кейнс отрицает наличие у рыночной экономики способности к саморегулированию и активно выступает за регулирование экономики государством. При этом меры государства должны быть направлены на стимулирование спроса, т. е. прежде всего поощрять инвестиции. Дж. Кейнс отводил значительную роль бюджетному регулированию, считая, что государственные расходы (инвестиции) вызовут производственные инвестиции, усиление деловой активности в частном секторе. Это во многом оправдывает появление государственного долга, так как за его счет можно увеличить долю государственных инвестиций. Вместе с тем наличие возможности для государства выступать в роли заемщика уменьшает накопление государственных средств и тем самым способствует инвестиционному процессу и развитию экономики.

Однако следует отметить, что Дж. Кейнс не был ярым сторонником государственного займа, так как видел в нем опасность изъятия денег из экономики и растраты их на неэффективные сферы.

Но, поскольку государство, по мнению Дж. Кейнса, реально вмешивается в экономику для сглаживания конъюнктурных колебаний, возникающий государственный долг выступает в качестве одного из следствий государственной стабилизационной политики. В этом ключе государственный долг рассматривается как естественное и неизбежное явление.

В качестве эффективного средства регулирования экономики Дж. Кейнс предлагает «финансировать» государственные инвестиции за счет дефицита бюджета, т. е. покрывать разницу в расходах и доходах бюджета посредством выпуска дополнительных денег, которые в экономике с неполной занятостью будут стимулировать спрос.

Следовательно, кейнсианцы разработали теорию *дефицитного финансирования*, отвергнув догмат сбалансированного бюджета. Тем самым они легализовали бюджетный дефицит для стимулирования экономики, а государственный долг провозгласи-

ли неотъемлемой частью антициклической государственной политики.

В послевоенный период ориентация на кейнсианскую теорию во многом обусловила огромные бюджетные расходы государства в развитых странах (табл. 18.1).

Таблица 18.1

Государственные расходы (в % к ВНП)

Страна	Годы				
	1938	1950	1955	1975	1985
США	16,9	22,2	27,1	34,6	36,7
Германия	43,6	36,4	36,8	48,9	47,5
Франция	24,8	31,0	29,8	43,4	52,2
Великобритания	21,1	36,3	34,5	46,6	46,2

Как видно из табл. 18.1, к середине 70-х годов по сравнению с довоенным периодом доля государственных расходов в ВНП некоторых развитых стран практически удвоилась.

Огромные бюджетные расходы государства в развитых странах дополнялись бюджетными дефицитами, которые приобрели устойчивый характер (табл. 18.2).

Таблица 18.2

Дефицит государственного бюджета (в % к ВНП)

Страна	Годы						
	1960	1980	1985	1989	1993	1994	1995
США	1,3	–1,3	–3,4	–1,9	–3,4	–2,0	–1,8
Япония	0,6	–4,4	–1,4	2,5	–0,2	–2,0	–1,8
Германия	3,0	–2,9	–1,1	0,1	–3,3	–2,7	–2,4
Франция	0,9	0,2	–2,6	–1,2	–5,8	–9,7	–9,1
Великобритания	–1,0	–3,5	–2,6	0,9	–7,7	–6,8	–4,7

Макроэкономическая политика развитых стран, основанная на кейнсианской концепции больших бюджетных расходов, имела свои особенности. Во-первых, она не соблюдала строго сбалансированный государственный бюджет, что всегда считалось главным критерием мудрой бюджетной политики. Во-вторых, она опиралась на дефицитное финансирование государственных расходов за счет эмиссии денег и государственных займов. В-третьих, кредитно-денежное регулирование рассматривалось как инструмент, поддерживающий прежде всегоу бюджетную политику, а не безынфляционную денежную систему. В результате кредитно-денежная политика стала участвовать в регулировании эффективного спроса (увеличивать или уменьшать экспансию средств в период спада или подъема производства).

В этих условиях обостряются проблемы государственного долга и бюджетного дефицита. Оздоровление государственных финансов становится насущной потребностью всех развитых стран.

В современной экономической теории существует несколько основных концепций сбалансированности бюджета:

- теория ежегодно балансируемого бюджета;
- теория циклического балансирования бюджета;
- теория автоматически стабилизирующейся экономической политики;
- теория компенсирующегося бюджета;
- теория функциональных финансов.

Теория ежегодно балансируемого бюджета строго закрепляет необходимость соответствия бюджетных расходов и доходов на ежегодной основе. Сбалансирование бюджета может быть достигнуто путем либо увеличения ставки налога, либо сокращения государственных расходов. И та и другая мера сокращает, а не стимулирует совокупный спрос. Поэтому ежегодно балансируемый бюджет не является экономически нейтральным; такая политика выступает как проциклическая. Государственный долг допускается только при условии, что он может быть выплачен за счет налогов и других доходов бюджета. В такой ситуации он не является необходимым для экономики страны.

Теория циклического балансирования бюджета предусматривает балансирование бюджета в течение определенного экономического цикла (в несколько лет). Это означает, что в период кризиса государство снижает налоги и увеличивает расходы,

сознательно вызывая дефицит бюджета. В фазе подъема оно повышает налоги и сокращает свои расходы. Возникающее в результате положительное сальдо бюджета может быть использовано на покрытие государственного долга, появившегося в период кризиса.

Государственный долг в результате дефицитного финансирования понимается как сознательное использование государственный займов для финансирования бюджетного дефицита, возникающего из-за снижения доходов от налогообложения в фазе кризиса.

Однако такой подход имеет свои отрицательные стороны: достаточно сложно выделить сам цикл экономического развития и его фазы; кризисы и подъемы в экономическом цикле неодинаковы по глубине и длительности, в результате задача стабилизации экономики вступает в противоречие с задачей сбалансированности бюджета в ходе экономического цикла. Кроме того, на экономические действия государства в ходе экономического цикла влияют политические факторы, когда общая цель стабилизации, как правило, подчинена срочным задачам политической конъюнктуры, решение которых ведет к увеличению государственных расходов, а значит, и к росту государственного долга и бюджетного дефицита.

Теория автоматически стабилизирующейся экономической политики также предполагает балансирование бюджета в рамках экономического цикла. Но особенность этой теории в том, что она делает попытку сгладить один из недостатков предыдущей теории — учесть политический фактор.

С политической точки зрения, для мнения избирателей государству выгоднее увеличивать государственные расходы, нежели проводить жесткую налоговую политику ради увеличения доходов бюджета. Результатом таких действий государства может стать прогрессирующий дефицит бюджета и растущая государственная задолженность. Поэтому особое значение придается автоматическим стабилизаторам бюджета — налогам, расходам по страхованию, различным трансфертам и субвенциям. Так, в период подъема механизм прогрессивного налогообложения должен обеспечивать дополнительный доход бюджета. А во время кризиса страховые выплаты и трансфертные платежи должны сглаживать последствия кризисных процессов. Встроенные стабилизаторы увеличивают (в период кризиса) или уменьшают (в период подъема) дефицит государственного

бюджета без необходимости принятия каких-либо специальных законов и актов. Однако встроенные стабилизаторы лишь ограничивают размах циклических колебаний. К тому же циклическая экономика нуждается в дополнительных кредитно-бюджетных мероприятиях.

Теория компенсирующегося бюджета полностью отходит от понятия балансирования бюджета и не ставит это целью экономической политики. Для такого понимания государственного бюджета кредитное финансирование перестает быть мерой чрезвычайного характера. Заемные средства оцениваются как вполне легитимный источник доходной части бюджета любого развитого государства.

В условиях снижения уровня рождаемости в развитых странах, отсутствия среди развивающихся стран экономических лидеров, распространения менее капиталоемких производственных методов развития увеличивается склонность к сбережениям, которая превышает склонность к инвестициям, что ведет к длительному застою. Государство за счет кредитов и займов отвлекает на себя излишнюю часть сбережений, инвестирует ее и таким образом оживляет экономику. Однако здесь существует опасность «раздувания» государственного долга до размеров, когда он будет оказывать не стимулирующее, а сдерживающее воздействие на экономику.

Теория функциональных финансов во многом пересекается с идеей о компенсирующемся бюджете, поскольку полностью оправдывает растущий государственный долг в качестве инструмента стабилизации экономики.

Для этой теории вопрос о балансированности бюджета является второстепенным. Первоначальная задача государственных финансов — это обеспечение неинфляционной полной занятости, т. е. балансирование экономики, а не бюджета. Государственный бюджет является прежде всего инструментом достижения и поддержания экономической стабильности. Поэтому правительство не должно сомневаться, идя на дефицит бюджета и государственный долг.

Растущею государственную задолженность сторонники теории функциональных финансов аргументируют следующими положениями. Во-первых, налоговые поступления автоматически возрастают по мере ускорения роста экономики, в результате чего дефицит бюджета будет отчасти самоликвидироваться. Во-вторых, права государства по установлению налогов и

неограниченной эмиссии денег создают для него практически безграничную возможность финансировать дефицит бюджета. В-третьих, проблемы, порождаемые большим государственным долгом, на деле менее обременительны, чем разбалансированность экономики.

Таким образом, современные экономические теории во многом оправдывают появление у развитых стран колоссального государственного долга. На начало XXI в. государственный долг составил:

- в США — 5685 млрд долл. (57% от ВВП);
- Японии — 5300 млрд долл. (130%);
- Германии — 1223,5 млрд нем. марок (60,2%);
- Франции — 1406 млрд франков (58%);
- Англии — 579 млрд долл. (62%).

Государственный долг как инструмент регулирования экономики. Основное назначение государственного долга — быть инструментом регулирования экономики. Эта функция достигается с помощью решения двух задач: фискальной — получить финансовые средства для нужд государства и регулирующей — использовать эти средства для стабилизации экономики и стимулирования ее роста.

Стабилизационное воздействие на экономику осуществляется посредством изменения или объема государственной задолженности или ее структуры, что позволяет влиять на главные макроэкономические показатели. Если основные государственные обязательства сосредоточены в небанковском секторе, влияние государства на уровень потребления, сбережений и инвестиций будет более прогнозируемым: в период экономического спада путем займов оно мобилизует накопление денежных средств, с помощью которых государственные мероприятия будут стимулировать конъюнктуру. В период оживления и подъема государство размещает свои займы в частном секторе путем уменьшения уровня потребления и сбережений. Если же кредитование государства осуществляется за счет банковской системы, воздействие государственного долга на экономическую конъюнктуру сложнее, так как изменение потребления, сбережений и инвестиций осуществляется опосредованно, через банковскую систему.

Воздействие государственной задолженности на экономический рост всегда упирается в целевое назначение мероприятий правительства, профинансированных за счет кредитов государ-

ства. Так, практика государственного регулирования в 70—80-е годы свидетельствует, что позитивное влияние дефицитного финансирования на уровень занятости связано с циклической безработицей. В условиях же структурной безработицы, типичной в последнее время для многих развитых стран, стимулирующая бюджетная политика государства приводит к стагфляции.

Таким образом, государственный долг связан с государственным регулированием экономики, с необходимостью смягчения противоречия между экономическими и социальными потребностями общества и возможностью их удовлетворения за счет бюджетных средств. Государственный долг зависит от состояния экономики. Поэтому очень важным является целевое назначение государственных кредитных ресурсов. На какие нужды идут государственные средства? На удовлетворение экономических и социальных нужд общества или на увеличение административных расходов государства, на обеспечение структурных сдвигов в общественном производстве или на обогащение отдельных групп населения. Во втором случае государственный долг не является средством государственного регулирования экономики, а отражает кризисные процессы в хозяйстве и потому требует активных стабилизационных мер государства.

Регулирование государственного долга. Двойственная природа государственного долга, определяемая его целевым назначением, обусловливает противоречивое воздействие государственной задолженности на экономику — стимулирующее и дестабилизирующее. Отсюда возникает необходимость регулирования государственного долга (чтобы снять его дестабилизирующее воздействие), определения его границ. «Репутация державы. — говорил У. Черчилль, — точнее всего определяется той суммой, какую она способна взять в долг».

От методов регулирования государственного долга во многом зависит, будет ли государственная задолженность бременем или стимулом для экономического развития. Основное направление регулирования государственного долга — это регулирование объема, состава и структуры государственной задолженности. Методы регулирования государственного долга многообразны: замена долгосрочных ценных бумаг кредитами эмиссионного банка, изменение финансирования государственного долга за счет долгосрочных ценных бумаг посредством иностранных кредитов, обмен долгосрочных ценных бумаг на краткосрочные и др. Реальное бремя государственной задол-

женности можно уменьшить с помощью повышения уровня инфляции, однако это может подорвать доверие кредиторов к государству как заемщику. Важным каналом регулирования государственного долга выступает приватизация государственной собственности, с помощью которой можно сбалансировать бюджетный дефицит, добиться превышения доходов над расходами, т. е. уменьшить государственный долг. Использование приватизации как средства регулирования государственного долга также сопряжено с рядом проблем, среди которых неустойчивость поступлений финансовых средств от приватизации и их сильная зависимость от политической конъюнктуры. Следовательно, методы регулирования государственного долга имеют свои границы.

В последнее время в практике развитых стран широкое распространение получили институциональные методы регулирования государственного долга. Это выразилось в разработке особых статей и отдельных положений о регулировании государственной задолженности в конституциях, законах о государственном бюджете, центральном банке и банковской системе, а также специальных законов о регулировании возможностей займов денежных средств государством и рынка капитала. Однако институциональные методы регулирования государственной задолженности пока не вполне действенны.

В целом же возможность использования государственной задолженности определяется уровнем экономического роста: чем выше темпы экономического роста и ниже реальные процентные ставки, тем менее обременительным для государства является использование займов для финансирования своих расходов. Вместе с тем определенные границы для государственных займов ставят рынок капитала, наличие средств у участников рынка капитала для инвестирования в государственную задолженность и инвестиционная привлекательность государственных обязательств для кредиторов.

§ 3. Проблемы государственного долга в России

Проблема государственного долга (как внешнего, так и внутреннего) стала актуальной для России с 1992 г. (На тот момент величина государственного внешнего долга составляла от 89 до 102 млрд долл.)

К середине 90-х годов в России был создан практически весь необходимый инструментарий финансирования государственного долга, в основном соответствующий требованиям не только национального, но и международного финансового рынка. Прежде всего это государственные краткосрочные облигации (ГКО), облигации федерального займа (ОФЗ), облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ), государственные долгосрочные обязательства (ГДО), золотые сертификаты (ЗС), краткосрочные облигации (КО), облигации государственного внутреннего валютного займа (ОГВВЗ). Со второй половины 1995 г. основным источником финансирования дефицита бюджета стали ГКО, ОФЗ, ОГСЗ, а также внешние кредиты международных финансовых организаций (МВФ, МБРР, ЕВРР и др.).

Наиболее значительным и успешно функционирующим рынком государственных долговых обязательств является рынок государственных краткосрочных облигаций и облигаций федерального займа.

Значительные обороты рынка ГКО—ОФЗ обусловили его важность для России. С помощью этих ценных бумаг Правительство России профинансировало значительную часть дефицита государственного бюджета. Вместе с тем операции с государственными облигациями позволили Центральному банку РФ регулировать объем денег в обращении и поддерживать ликвидность банковской системы.

Становление рынка государственных ценных бумаг происходило в условиях переходной экономики, сложности которой (низкая продуктивность производства, недостаточная конкурентоспособность, общая инфляционная ситуация) сказывались на его формировании. Прежде всего наблюдалась монополизация финансового рынка. Рынок государственных облигаций как крупнейший и единственно ликвидный стал монополистом на финансовом рынке (ГКО—ОФЗ), порождая серьезные диспропорции в развитии всего финансового рынка. Происходил усиленный отток инвестиций из реального сектора в более доходные и менее рискованные операции на рынке государственных ценных бумаг. Высокий уровень доходности по государственным облигациям инициировал повышение общего уровня цен заемных средств, в том числе банковского кредита. Все это препятствовало инвестициям в реальный сектор эконо-

мики России. Реальные инвестиции вытеснялись государственным долгом.

Допуск иностранных инвесторов на рынок ГКО—ОФЗ открыл для Правительства РФ новые возможности привлечения дополнительных средств в бюджет. Однако размещение внешних займов влияло на рост внешнего долга России, представляющего собой реальную угрозу для экономики, так как внешний долг по истечении срока заимствования должен быть возвращен вместе с процентом.

В действительности в российской экономике произошел разрыв между реальным сектором (куда должны были направляться заемные средства) и рынком ценных бумаг, между реальным и фиктивным капиталом. Фиктивный капитал выступал в неуправляемых спекулятивных операциях, в результате чего ценные бумаги потеряли свои инвестиционные качества и превратились в инструмент перераспределения доходов в руки финансовой олигархии. Более того, неуправляемые спекулятивные операции привели к появлению большого числа пирамидальных структур, оторванных от реального сектора экономики. Государство же через государственные ценные бумаги (ГКО—ОФЗ) способствовало росту фиктивного капитала и тем самым отрыву сферы обращения от сферы производства. 17 августа 1998 г. разразился сильнейший долговой кризис.

Правительство объявило дефолт по внутренним обязательствам и приостановило выплаты по внешнему долгу. В результате девальвации рубля рост государственного долга России вырос с 52 до 120% ВВП. Это породило серьезные бюджетные трудности, когда на погашение государственного долга тратилась все большая часть бюджетных расходов (16% — в 1996 г.; 31 — в 1997 г.; 36 — в 1998 г.). Все это свидетельствовало о снижении возможностей дефицитного финансирования в России.

С 2003 г. наступает период, когда по внешнему долгу выплачиваются до трети расходов федерального бюджета. На 1 января 2002 г. внешний долг России составил 130,9 млрд долл. по данным Минфина России (150,9 млрд долл. по данным Банка России), а его структура, по данным Минфина России, выглядела так, как показано в табл. 18.3.

Чем обременительнее для страны накопленный внешний долг, тем в большей мере его обслуживание взаимодействует с функционированием всей национальной экономики и ее фи-

Таблица 18.3

Долговые обязательства России

Государственный внешний долг России (включая обязательства бывшего СССР)	130,9
Задолженность странам — участницам Парижского клуба	42,3
Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб	14,8
Коммерческая задолженность	6,1
Задолженность международным финансовым организациям	15,2
в том числе:	
МВФ	7,7
Мировой банк	7,2
ЕБРР	0,2
Еврооблигационные займы	35,3
ОВГВЗ и ОГВЗ	10,8
Задолженность по кредитам Банка России	6,4

нансовой сферы. Это выражается в том, что чрезмерный рост внешнего долга опасен для государственного бюджета, денежно-кредитной системы и международной кредитоспособности страны. Для государственного бюджета неблагоприятные последствия чрезмерного роста внешнего долга связаны в основном со стадией его погашения; новые же займы для текущего бюджетного периода, наоборот, сулят возможность ослабления нагрузки на налоговые источники, позволяют более гибко маневрировать на всех стадиях бюджетного процесса. В то же время неблагоприятно может складываться и график платежей по внешнему долгу.

В условиях обременительного внешнего долга существенно возрастают трудности в укреплении доверия к национальной валюте, противодействии инфляции, обеспечении необходимыми валютными резервами и валютной конвертируемости. Бремя платежей по внешнему долгу усиливается в случае чрезмерной девальвации национальной валюты относительно занижения его реального курса.

Все это свидетельствует о необходимости управления внешним долгом. Одним из элементов управления внешним долгом страны является разработка программы внешних заимствований. Ограничителем размеров внешних заимствований может служить установка на поддержание в определенных пределах показателей долговой зависимости, используемых в мировой практике, в том числе на основе сопоставления задолженности и долговых платежей с ВВП и экспортом. Для России, как и для других стран с большой территорией, объективно закономерен относительно низкий удельный вес экспорта в национальном продукте. Именно потому, а также из-за неполной еще интеграции в мировую экономику России желательно отдавать предпочтение не ВВП, а экспорту в качестве базы для индикатора уровня долговой зависимости.

Современному российскому государственному долгу присущи следующие черты:

• внутренний и внешний долг постепенно смыкаются. Этот процесс ускоряется при использовании такой формы заимствования, как выпуск ценных бумаг, в том числе номинированных в валюте;

• большую часть российского долга (в том числе долга СССР) составляют краткосрочные заимствования, из-за чего на протяжении последних 10 лет постоянно возникает вопрос о реструктуризации задолженности;

• отсутствует система долгового управления, т. е. не существует единого органа, который бы занимался исключительно проблемами долга. Сегодня долгами в России занимаются Министерство финансов, Внешэкономбанк, частично Центральный банк;

• погашению и обслуживанию государственного долга в настоящее время уделяется приоритетное значение.

Правительство РФ стало осознавать проблему предстоящих значительных выплат по внешнему долгу в ближайшие годы. Об этом свидетельствуют прописанный в бюджете механизм создания финансового резерва и заявления руководства страны о досрочном погашении обязательств перед кредиторами.

Выдаваемые России кредиты принесли ей мало пользы, но привели к увеличению долгового бремени.

Следовательно, дефицитное финансирование в России пока еще не является инструментом ускорения экономического развития.

Для совершенствования управления государственным долгом необходимо проведение следующих неотложных мер:

• создание особого агентства по управлению государственным долгом с независимым статусом, принимающим решения по управлению государственным долгом страны оперативно и без политического давления, допускающим согласованные и реалистичные бюджеты. Эти функции не могут выполнять ни Банк России, ни Минфин России. У них свои приоритеты (поддержание курса рубля, выполнение бюджета), которые плохо сочетаются со стратегическим управлением государственным долгом;

• создание системы эффективного управления государственным долгом, минимизирующей совокупные издержки и максимизирующей сокращение номинального объема долга и ускорение экономического роста;

• дальнейшее совершенствование налоговой системы, поскольку доходы бюджета в настоящее время являются основным источником покрытия государственного долга;

• для сглаживания платежей в предстоящие годы осуществление опережающего погашения части долговых обязательств, приходящихся на 2004—2008 гг.

Эти действия государства будут не только способствовать снижению долгового бремени, но и повышать эффективность использования дефицитного финансирования, направляя кредиты и займы государства на развитие базовых для отечественной экономики отраслей и высоких технологий, а также на социальные нужды общества.

Контрольные вопросы:

1. Отменяет ли государственное регулирование действие рыночного механизма?
2. Какова основная задача государственного регулирования экономики?
3. В чем состоит роль бюджета в рыночной экономике?
4. Как вы понимаете концепцию «функциональных финансов»?
5. Что такое дефицитное финансирование?
6. Что такое государственный долг и каковы возможности его регулирования?
7. Каковы особенности проблемы государственного долга в России?

Глава 19
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Экономические содержание, функции и виды налогов

Сущность налогов. Исследование природы налогов изначально велось в рамках учения о государстве, так как реальный процесс налогообложения осуществляется государством и зависит от степени развития его демократических форм. Французский экономист П. Прудон в свое время отмечал, что «в сущности вопрос о налоге есть вопрос о государстве». Поэтому по мере развития учения о государстве открывались новые возможности для выяснения сущности налога, необходимости его взимания.

Налог — объективная экономическая категория. Глубинный смысл понятия «налог» состоит в опосредовании процесса обобществления части индивидуальных доходов, необходимой для общества. Природа налога неотъемлемо связана с законами воспроизводства, поскольку перераспределение части общественного дохода зависит от условий роста и снижения всего совокупного дохода общества.

Налоги — это обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством. Поэтому они выражают взаимоотношения общества и государства. Вместе с тем налоги раскрывают специфику податной[1] политики на разных исторических этапах ее проведения. Следовательно, налоги — это одновременно и экономическое и политическое явление реальной жизни.

---

[1] Вплоть до середины XVIII в. в русском языке для обозначения государственных сборов использовалось слово «подать» от слова «подаяние», т. е. добровольное пожертвование средств во имя приумножения общественного блага и развития конкретного человека. Впервые в отечественной науке термин «налог» употребил в 1765 г. русский историк Я. Поленов. С XIX в. этот термин стал основным.

Двойственная природа налогов означает, что в формах их практического использования заложены противоречия: субъективен выбор форм налогообложения, так как он предопределен профессионализмом их создателей и зрелостью общественного сознания. Сущность экономической категории «налог» может остаться невыраженной, если ее рассматривать только с позиции проводимой государством политики.

Итак, как экономическая категория:

• налоги представляют собой обязательные, преимущественно денежные платежи, устанавливаемые исходя из реалий экономической ситуации, но строго императивно;

• налоги охватывают различные доходы, различные группы граждан, виды деятельности, типы предприятий, отрасли, а также территории;

• налоги обеспечивают (по объему финансовых ресурсов и сроку) поступление государственных доходов;

• налоги, используемые для пополнения доходов бюджета, не должны препятствовать развитию производства на новой структурно-технической основе.

Поскольку государство существует для обеспечения благоденствия своих граждан, государственная власть может выбирать одну из двух стратегических линий: либо взимать высокие налоги и принимать на себя ответственность за благополучие граждан, либо взимать низкие налоги, но перекладывать заботу о личном на самих граждан. Соответственно, на начальных этапах экономического развития государства тяготеют к относительно низким налогам, а затем по мере развития образования, здравоохранения, коммунальных услуг и т. д. переходят к более высоким ставкам налогообложения.

Однако в рамках этой общей тенденции разные государства по-разному строят свою налоговую систему. Одни считают возможным изымать в виде налогов до 50% всех доходов общества, исходя из концепции более высокой эффективности применения финансовых средств под контролем государственных структур. Другие ограничивают свои налоговые сборы 25—30%. Среди первых — богатые по уровню среднедушевых доходов страны. Так, в Дании доля налогов в ВВП составляет 51%, Швейцарии — 33, Норвегии — 42, Германии — 40, Франции — 45, Бельгии — 46,5, Финляндии — 47%. В менее богатых странах размеры налоговых изъятий находятся на более низком уровне: Южная Корея и Турция по 22% ВВП, Мексика — 16%.

Россия по уровню среднедушевых доходов попадает во вторую группу, а по доле налоговых изъятий тянется за высокоразвитыми странами — более 30% ВВП (т. е. на уровне Японии и Швейцарии).

Функции налогов. Проблемы налогообложения постоянно занимали умы экономистов, философов, государственных деятелей различных эпох. Фома Аквинский (1226—1274) определял налоги как дозволенную форму грабежа. Ш. Монтескьё (1689—1755) с полным основанием полагал, что ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую им оставляют. Русский экономист Н. И. Тургенев отмечал, что правительству как врачу предстоит одно дело — избрать меньшее зло, ибо всякий закон есть зло, нарушение свободы. Злом, препятствующим процессу образования и накопления капитала, считал налоги Д. Рикардо, а Ж. Б. Сэй связывал налоги с теорией потребления, считая, что они не выполняют созидательной роли, поэтому чем меньше налог, тем лучше для общества. Такой подход к характеристике налогов оставлял за ними только фискальную функцию.

Фискальная функция налогов означает, что с их помощью образуются государственные денежные фонды, создающие условия для функционирования государства.

Но есть и другой подход к исследованию налогов, основанный на понимании их как «добра». Еще А. Смит в своем классическом сочинении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) писал, что налоги для того, кто их выплачивает, — признак не рабства, а свободы.

Впервые о стимулирующем влиянии налогов на производство заявили маржиналисты. Согласно их концепции принудительное изъятие у плательщиков некоторого количества благ (без специального эквивалента) создает стимул к повышению производительности труда и влечет за собой увеличение производства. Немецкая школа считала налоги производительным потреблением капитала, поскольку они входят в издержки производства товаров и перекладываются на всех потребителей; но государственные услуги, увеличивая производительность труда, возвращают гражданам уплаченный налог. Стимулирование налогами развития производства означает экономическую функцию налогов.

Экономическая (регулирующая) функция налогов — это использование их для воздействия на экономику прежде всего через перераспределение национального дохода.

Итак, налоги выполняют две функции: фискальную и экономическую (регулирующую). Посредством фискальной функции удовлетворяются общенациональные необходимые потребности. Посредством регулирующей функции формируются противовесы излишнему фискальному гнету. Фискальная функция создает специальные механизмы, обеспечивающие баланс корпоративных, личных и общегосударственных экономических интересов. Регулирующая функция осуществляет стимулирующее влияние на экономику путем воздействия на спрос и предложение, инвестиции и сбережения, масштабы и темпы роста производства.

Обе функции налогов, несмотря на их противоречивость, неразрывно взаимосвязаны и выступают в единстве. В единстве эти функции обеспечивают доходы государства без ущерба развитию предпринимательства. Но каждая из них отражает определенную сторону налоговых отношений. Фискальная функция показывает обязанности налогоплательщиков перед государством, а регулирующая — обязанность государства перед налогоплательщиками. Рациональность налогообложения определяется степенью соблюдения относительного равновесия между функциями налогов.

Виды налогов. По *объектам* обложения налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые налоги* устанавливаются непосредственно с дохода или имущества. *Косвенные налоги* — это налоги в виде надбавки к цене товара, т. е. они оплачиваются не производителем, а потребителем.

Прямые налоги подразделяются на реальные и личные. К *реальным* налогам относятся налоги на отдельные виды дохода или объекты имущества (землю, дом, предприятие), которые взимаются не от фактического дохода, а исходя из внешних признаков (площадь земельного участка, численность работающих, количество квартир в доме). Реальные налоги сохраняются в основном в системе местных налогов.

К *личным* налогам относятся подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль юридических лиц, поимущественный налог, налог с наследств и дарений. Обложение личным налогом основано на величине дохода.

Подоходный налог взимается со всех доходов граждан и носит массовый характер. Он исчисляется двумя методами: *глобальным*, когда налогообложению подлежит весь доход по единой ставке, соответствующей величине дохода; *шедулярным*, когда доход делится на части, к которым применяется отдельная ставка (например, в зависимости от источника формирования дохода). Уплата подоходного налога может осуществляться безналичным путем (автоматически вычитается сумма налога) и путем декларации, в которой сам налогоплательщик указывает величину своих доходов и исчисляет сумму налогов.

Доля личных подоходных налогов в бюджетах различных стран составляет от 75 до 90%. В США, Англии, Германии, Франции до 25—30% доходов средней семьи уходит на уплату налогов.

Налог на прибыль начисляется на доходы юридических лиц. Он определяет размеры обязательных платежей предприятий в государственный бюджет. Объектом обложения является валовая прибыль — сумма прибыли от реализации продукции, основных фондов, имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Расчет суммы налога на прибыль предполагает, во-первых, исключение из валового дохода производственных, транспортных, коммерческих издержек; во-вторых, обязательные платежи из прибыли (плата за трудовые ресурсы и производственные фонды); в-третьих, вычеты из чистого дохода льгот и скидок по налогу. После этого исчисляют налоговую базу. Ставки на доходы предприятий могут строиться по пропорциональному и прогрессивному методу.

Налог на собственность, или поимущественный налог, взимается с юридических и физических лиц (собственников или арендаторов имущества). Ставки поимущественного налога, как правило, пропорциональны стоимости имущества.

Доля налогов с имущества и доходов предприятия в бюджетах развитых стран составляет 10—25%.

К косвенным налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины и фискальные монопольные налоги. *Акцизы* — это налоги, взимаемые внутри страны путем включения их в цены товаров широкого потребления. *Таможенными пошлинами* облагаются импортные и экспортные товары. *Фискальные монопольные налоги* устанавлива-

ются на товары массового потребления, производство и реализация которых являются государственной монополией (табак, спирт, соль).

Основным косвенным налогом в настоящее время является *налог на добавленную стоимость* (НДС). Объектом обложения при исчислении НДС является добавленная стоимость, которая образуется путем исключения из объема продукции стоимости потребленных сырья, материалов, полуфабрикатов. Добавленная стоимость включает заработную плату, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т. п. Сумма НДС, вносимая в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары, и суммами налога, уплаченными поставщиками за издержки производства и обращения. Следовательно, непосредственными плательщиками НДС являются конечные потребители, хотя перечисляют его в бюджет производители. Ставки НДС обычно дифференцированы по социальным показателям. Среднеевропейский уровень ставки НДС составляет 14—20%. Данный налог составляет основную часть бюджетных поступлений от косвенного налогообложения.

Основанием классификации налогов выступают также *цели* их взимания. Выделяются *маркированные* налоги (целевые) и *немаркированные*. Как правило, маркированные налоги зачисляются в государственные и муниципальные внебюджетные фонды, специально созданные с целью обособить собранные средства от прочих, находящихся в распоряжении государства, которые могут расходоваться на различные цели в соответствии с бюджетной росписью.

Если же средства, аккумулированные с помощью налогов, могут расходоваться для решения разнообразных задач в соответствии с утвержденным бюджетом, такой налог называется немаркированным. Главное достоинство немаркированных налогов состоит в том, что они позволяют осуществлять гибкую бюджетную политику путем перераспределения государственных доходов между различными направлениями их использования.

Россия в основном повторяет опыт других стран с рыночной экономикой — доходы государства формируются преимущественно за счет налогообложения (табл. 19.1).

Таблица 19.1

Структура доходов государственного бюджета в 2000—2001 гг. (в % к общей сумме доходов)

Источники государственных средств	2000 г.	2001 г.
Налог на прибыль	10,0	9,0
Подоходный налог	2,1	0,1
НДС	38,5	40,2
Акцизы	14,2	14,2
Неналоговые доходы	4,5	5,1
Доходы целевых бюджетных фондов	6,7	1,5
Прочие доходы	24,0	29,9

Сегодня доля налоговых поступлений в доходах разных государств составляет 70—80%, а в некоторых — даже более 90%. Это говорит о том, что налоговые поступления в наибольшей степени отвечают природе государства.

§ 2. Налоговая система как инструмент государственной политики

Реализация определенных функций налогов осуществляется через систему налогообложения.

Система налогообложения. *Система налогообложения*, принятая законодательством, — это практический инструмент перераспределения доходов потенциальных налогоплательщиков. Налоговая система дает представление об использовании функций налогов и, соответственно, о роли налогообложения в реальной экономической жизни общества. От функционального использования системы налогообложения на практике зависят экономическое положение страны, состояние бизнеса и уровень благосостояния отдельных граждан.

Классические принципы построения системы налогообложения перечислены в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов»:

• *всеобщность* — подданные государства должны поддерживать государство соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства;

• *справедливость* — налог должен быть не произволен, а точно определен по сроку, сумме и способу платежа;

• *удобность* — каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его;

• *определенность* — из кармана налогоплательщика брать меньше, чем получает казначейство государства.

Со временем этот перечень был дополнен принципами:

• *обеспечения достаточности* и *подвижности налогов* (налог не может быть увеличен или сокращен в соответствии с объективными нуждами и возможностями государства);

• *выбора надлежащего источника* и *объекта налогообложения*;

• *однократности*.

Налоговая система имеет свой механизм — совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением. Государство придает налоговому механизму юридическую форму посредством существующего в каждой стране налогового законодательства.

Основными элементами налоговой системы являются виды налогов и принципы их начисления — налоговые ставки и налоговая база.

Налоговая ставка — это определенная доля дохода, подлежащая перечислению в бюджет в виде налога. Налоговые ставки устанавливаются обычно в процентах к сумме дохода законом и закрепляются для каждой категории доходов на длительное время. Налоговые ставки могут быть пересмотрены (в сторону повышения или уменьшения) правительством в случае, если размеры налоговых изъятий не соответствуют целям и задачам экономической политики государства. В целом государство заинтересовано в установлении таких ставок налогообложения, которые обеспечивают и развитие рыночной экономики, и максимальное поступление средств в бюджет.

Существуют разные методы установления налоговой ставки. Если ставка налога остается постоянной независимо от величины дохода, это — *пропорциональное* налогообложение. Если налоговая ставка повышается по мере увеличения дохода, имеет место *прогрессивное* налогообложение. При понижении налого-

вой ставки по мере роста дохода существует *регрессивное* налогообложение.

Налоговая база — общая сумма дохода, подлежащая налогообложению, т. е. сумма дохода, к которой применяется налоговая ставка. Налоговая база может меняться в зависимости от тех вычетов, которые законодательство разрешает производить из дохода, подлежащего налогообложению (например, в соответствии с предоставляемыми льготами).

В общих чертах налоговая система в странах с развитой рыночной экономикой характеризуется прогрессивным характером налогообложения (при этом каждая более высокая ставка налога применима лишь к строго определенной части налогооблагаемой суммы); частыми изменениями ставок налогообложения в зависимости от экономической конъюнктуры в стране; наличием разнообразных налоговых льгот и скидок; определением начальных сумм, не облагаемых налогом. Это делает налоговую систему гибкой, способствует ее дифференцированному использованию.

На экономику страны налоговая система воздействует с помощью различных инструментов.

Инструменты воздействия налоговой системы на экономику. Важнейшими из таких инструментом служат *налоговые льготы*. В США их насчитывается более 100, в Великобритании — около 80.

Налоговые льготы носят, как правило, *региональный* характер (если предприятие функционирует в отсталом районе) или *селективный* (если они касаются приоритетных — наукоемких или экспортных — производств). Налоговые льготы выражаются прежде всего в пониженных ставках налогообложения для некоторых предприятий, в основном связанных с научно-техническим прогрессом.

Кроме того, они могут быть в виде *налоговых кредитов* — вычетов из величины начальных налогов. Например, от налогообложения освобождается определенная доля прироста затрат на развитие той или иной сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Так, в США в 1962 г. была установлена налоговая скидка для новых капиталовложений в размере 7%. Особенность этой меры состоит в том, что 7% новых инвестиций вычитаются из суммы налога, а не из всего налогооблагаемого дохода. Тем самым предприятиям на 7% снижают стоимость вновь закупаемого оборудования. Согласно

другому закону США (1964) амортизационные отчисления производились со всей стоимости оборудования, включая и ту ее часть, на которую распространяется налоговая скидка. Это дополнительно увеличивало сумму отчислений на возмещение основного капитала.

Наконец, налоговой льготой являются отсрочка уплаты налога и полное освобождение от налогов. Такой льготой пользуются в основном малые и вновь образованные предприятия. Например, во Франции акционерные компании полностью освобождаются от налогов на прибыль в течение первых двух лет существования, в третий год налогом облагается 25% прибыли, а вся прибыль облагается налогом лишь с шестого года деятельности компании.

Разновидностью налоговых льгот можно считать *ускоренную амортизацию*, т. е. ускоренное возмещение затрат на основной капитал. Ускоренная амортизация впервые стала применяться в США в 1942 г. Затем ее ввели и другие страны: в 1948 г. ФРГ, в 1960 г. — Франция, в 1962 г. — Великобритания. Сегодня она активно используется всеми развитыми странами. Норма амортизации устанавливается в законодательном порядке. Как правило, налоговое законодательство разрешает проводить амортизационные списания в размерах, значительно превышающих фактический износ основного капитала. Это достигается либо путем ускоренного списания стоимости основного капитала в первые годы его службы, либо путем установления заниженных сроков его работы. Так, в США Закон об амортизационном списании 1971 г. позволил сократить срок амортизации в среднем на 20% по сравнению с нормами 1962 г. Амортизационная налоговая реформа 1981 г. снизила эти сроки уже в среднем на 40%. Транспортные средства были списаны за 3 года, оборудование — за 5 лет, производственные сооружения и здания — за 15 лет.

Система ускоренной амортизации, повышая норму амортизации, дает возможность предприятиям вернуть себе стоимость основного капитала до его морального износа, а амортизационные средства использовать для накопления капитала и модернизации оборудования. Вместе с тем при ускоренной амортизации в амортизационный фонд попадает не только сумма возмещения изношенного основного капитала, но и значительна часть прибыли, которая укрывается от налогообложения. Поэтому в практике развитых стран эта мера используется селек-

тивно: в тот период и в тех отраслях, когда и где необходимо создать благоприятные условия для предпринимательской деятельности.

Манипулирование ставками налогов — обязательный элемент налоговой политики развитых стран. В 80-е годы во многих странах они были значительно снижены. Так, в США с июля 1987 г. ставка налога на прибыль корпораций снижена с 46 до 34%. В Японии в 1989—1990 гг. налог на прибыль уменьшен с 42 до 37,5%, в Великобритании в 1984—1987 гг. — с 52 до 35%. Во Франции в 1989 г. в целях стимулирования капиталовложений введено разделение ставок налогообложения для распределенной и нераспределенной частей прибыли. В чрезвычайных условиях в некоторых странах вводится дополнительный налог на сверхприбыль предприятий. Он исчисляется как превышение над средним уровнем прибыли за ряд лет.

Разнообразные налоговые мероприятия государства имеют противоречивые последствия. С одной стороны, они стимулируют научно-технический прогресс, структурные сдвиги и экономический рост в развитых странах. С другой стороны, государственный бюджет недополучает огромные средства. Так, за 1987—1991 гг. за счет предоставления корпорациям налоговых льгот федеральным бюджетом США было недополучено средств на сумму более 110 млн долл., что способствовало появлению устойчивых бюджетных дефицитов, усиливающих развитие инфляции.

Кроме того, высокие ставки налогов и прогрессивная система налогообложения отрицательно сказываются на уровне сбережений и инвестиций и, следовательно, эффективности экономической системы, так как сбережения и инвестиции — это функции прежде всего более высоких по доходам групп населения.

Поэтому начиная со второй половины 80-х годов XX в. во всех развитых странах идет перестройка систем налогообложения. Ее главное содержание — сокращение степени перераспределения национального дохода через прогрессивную систему подоходного налогообложения и уменьшение налогов на прибыль предприятия в целях стимулирования их инвестиционной деятельности. В США благодаря реформам 1984 и 1986 гг. существенно уменьшилось число ставок подоходного налога: вместо 15 ставок (от 11 до 50%) были введены три став-

ки (15, 28, 33%); были отменены некоторые налоговые льготы, скидки и субсидии.

Главное требование к налоговой системе в современных условиях — ее устойчивость, нейтральность по отношению к рыночному механизму, обеспечение равных условий хозяйствования всем субъектам рыночной экономики.

Для России же ориентация налоговой политики на прямое копирование западной налоговой системы, без учета существующих в стране реалий, была бы серьезной ошибкой. Отечественная налоговая система должна соответствовать особенностям становления рыночных отношений в России и ее стремлению стать цивилизованной страной.

§ 3. Налоговая политика России в условиях становления рыночной экономики

В годы социалистической экономики налоговые регуляторы в сфере государственного управления не применялись Более того, не существовало самого понятия «налоговая система» и, следовательно, отсутствовала практика использования налоговых инструментов. В финансовой сфере налоги заменялись нормативами, обязательными платежами и отчислениями от прибыли, регулирующая и стимулирующая роль которых была незначительна. Хотя ряд налогов существовал и в тот период (налог с оборота, налог на заработную плату и др.), целостной системы налогообложения, выполняющей в масштабе государства важные экономические функции, не было.

Трансформация национального хозяйства России в экономику рыночного типа поставила задачу формирования рациональной налоговой системы, служащей источником наполнения государственного бюджета и одновременно выполняющей регулирующую функцию. Отсутствие собственного опыта в этой области и необходимость формировать налоговую систему с нуля привели к тому, что она создавалась методом проб и ошибок, часто путем механического переноса некоторых черт современных зарубежных налоговых систем на российскую почву без учета текущих реалий и особенностей конкретного этапа развития национального хозяйства. В результате за десятилетний период налоговая политика испытала апробацию различных видов стратегий управления экономикой, на которую

накладывались перипетии политической борьбы. Собственно менялись приоритеты налоговых реформ и комплекс налоговых мер государственного воздействия на экономику.

Налоговая реформа 1992 г. Формирование новой налоговой политики России началось с реформы 1992 г. Ее смысл сводился к замене некоторых действовавших налогов (характерных для административно-командной системы и фиксированных цен), созданию равных условий деятельности для хозяйств всех видов независимо от форм собственности, превращению налогов в стимул производственной деятельности (особенно в отраслях, создающих товары народного потребления, на малых предприятиях и предприятиях, связанных с научно-техническим прогрессом). В то же время налоговая система призвана была препятствовать тем экономическим действиям, в которых общество не заинтересовано. Налоговая политика приобретала юридическое оформление, создавалась налоговая инспекция, которая несла ответственность за выполнение принятых законов.

С января 1992 г. были введены налог на прибыль предприятий, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на имущество, подоходный налог с физических лиц.

Налог на прибыль предприятий взимался по ставке 35%, а затем — 38%. Утверждены были также льготы по налогу на прибыль. *Налоговые льготы* распространялись на прибыль, направленную на технические новшества, расширение производства продовольствия, медикаментов и товаров народного потребления, проведение природоохранных мероприятий, содержание объектов здравоохранения, детских учреждений, жилищного фонда, индивидуальное и коллективное жилищное строительство, благотворительные цели. Однако общая сумма налоговых льгот не должна уменьшать сумму налога на прибыль более чем на 50%.

Налог на добавленную стоимость введен вместо налога с оборота и налога с продаж. Он взимается при каждом акте купли-продажи (начиная со стадии производства и до продажи конечному потребителю) с той части стоимости, которая добавляется каждым последующим производителем к стоимости сырья, материалов, товаров, услуг. Были установлены две ставки: 10% — по продовольственным товарам и товарам для детей и 20% — по остальным товарам (первоначальная ставка налога по закону 1991 г. составляла 28%).

Акцизы уплачивают предприятия, реализующие производимые ими товары: предприятия, предоставляющие сырье и оплачивающие его переработку. Средняя ставка акцизов в 1992 г. составила 43%.

Налог на имущество взимается по ставке 2% стоимости имущества предприятий.

Налог с физических лиц (подоходный налог) исчислялся исходя из совокупного годового дохода и по единой шкале ставок. Значительно расширились рамки налогообложения: физически все граждане привлекаются к уплате налога. Налогообложение осуществлялось по четырем ставкам — 12, 20, 30 и 40%.

Налоговая реформа 1992 г. отражала условия функционирования отечественной экономики того периода. Во-первых, она объективно соответствовала условиям высокой инфляции. В результате в налоговой системе оказались несущественными такие налоги, как налог на землю, на капитал; относительно узка база налогообложения, завышены льготы предприятиям. Во-вторых, радикально изменив структуру налоговых поступлений, реформа 1992 г. не смогла коренным образом повлиять на практику взимания налогов, поскольку основные правовые принципы функционирования налоговой системы и налоговой службы сложились еще в недрах административно-командной экономики. Основную тяжесть налогового бремени несли крупные промышленные предприятия, деятельность которых наиболее открыта и подконтрольна государству. При этом под налогообложение попадала вся прибыль предприятия.

В то же время слабый контроль за сбором налогов создавал возможность для уклонения от уплаты налогов, что не только уменьшает налоговые поступления, но и стимулирует перелив капитала в торгово-посреднические сферы, а также способствует развитию криминального предпринимательства. По оценкам экспертов, из-под налогообложения уводится до 40% всех поступлений фирм.

Не дали должного эффекта и действующие налоговые стимулы. Налоговые льготы не способствовали развитию предпринимательской деятельности в сфере производства и, следовательно, росту производительности труда — главной цели рыночных преобразований.

В-третьих, недостаток нашей налоговой системы — ее сложность. По количеству налогов Россия впереди планеты всей — вместе с местными более 100 видов налогов. Громоздкость нало-

говой системы выражается в том, что при отнесении тех или иных налогов к соответствующей группе имеет значение не то, в какой бюджет зачисляется платеж, а то, органом какого уровня государственного управления введен и регулируется порядок уплаты данного налога. Например, подоходный налог с физических лиц, несмотря на то что его большая часть зачисляется в региональные бюджеты, является, однако, федеральным налогом.

В-четвертых, не способствовали эффективному функционированию налоговой системы и нецивилизованные действия государства, постоянно меняющего правила экономической игры и тем самым являющегося ненадежным экономическим партнером. В условиях, когда ставки налогообложения пересматриваются по несколько раз в год, никакая долгосрочная предпринимательская деятельность невозможна.

Наконец, многие недостатки налоговой системы были вызваны несовершенством законодательства, противоречивостью и запутанностью нормативной базы и процедур налогообложения, отсутствием оперативной связи исполнительной и законодательной власти. Так, на существующую разветвленную систему Федеральной госналогслужбы России с подчинением нижестоящих структур вышестоящим органам возложен весь контроль за поступлением всех налогов, включая региональные и местные. У региональных же и местных властей отсутствуют законодательные возможности реально влиять на деятельность территориальных налоговых инспекций.

В целом реформа 1992 г. носила половинчатый характер, что отрицательно сказалось на всех ее составляющих. Отсюда и особенности первого этапа реформирования налоговой системы России.

Структура налогов в России по сравнению с развитыми странами характеризовалась более низкой долей подоходного налога с физических лиц (Россия — 12,3% и страны ОЭСР — 29,7% в объеме налоговых поступлений 1995 г.) и высокой долей налога на прибыль предприятий (Россия — 34,3% и страны ОЭСР — 7,3% в объеме налоговых поступлений 1995 г.). Такая ситуация не способствует расширению производства и развитию предпринимательской активности. К тому же груз налогового бремени между различными плательщиками распределен весьма неравномерно.

Чрезмерное внимание у нас уделялось налоговым льготам как средству достижения тех или иных общественных целей.

На практике это приводит к искажению экономических приоритетов, сужению доходной базы бюджета и создает дополнительные возможности ухода от налогов.

Особенностью российской налоговой системы было преобладание в ней ярко выраженной фискальной направленности. Это проявилось, в частности, в достаточно высоких ставках по некоторым налогам: ставка налога на добавленную стоимость в 1995 г. составила 21,5%, налога на прибыль — 35%. Проявлением фискальной направленности существующей налоговой системы стал также высокий уровень штрафных санкций, что привело к уклонению от уплаты налогов многими плательщиками.

Весьма слабо проявилась функция обеспечения социально справедливого перераспределения доходов юридических и особенно физических лиц.

Регулирующая функция налогов ограничивалась в основном стимулированием инвестиций. Из всех видов производственной деятельности регулирующая функция налогов проявилась особенно в отраслях сельского хозяйства: им были предоставлены льготы практически по всем налогам. Существовали также льготы по акцизам для автомобилестроения, по налогам на добавленную стоимость — золотодобытчикам, а с 1996 г. — средствам массовой информации. Вместе с тем ужесточилось налогообложение финансовых структуру: для них налогообложение дохода было заменено налогом с прибыли: добавлен «сверхнормативный» налог.

Последствия половинчатых реформ отрицательно сказались и на всех основных налоговых и неналоговых поступлениях, включая НДС, акцизы, налог на прибыль, подоходный налог, налоги на имущество, доходы от внешнеэкономической деятельности.

Высокий уровень налогообложения прибыли в нашей стране можно рассматривать как наследие командной экономики. *Налог на прибыль* в России совпадает с аналогичным налогом в развитых странах лишь по названию, а не по налогооблагаемой базе. По существу же он является налогом не на прибыль, а на чистый доход предприятия.

Формально ставки налогообложения прибыли в России более или менее соответствуют уровню развитых стран, но действующие правила определения налогооблагаемой базы приводят к тому, что уровень изъятия реальной прибыли предприятий оказывается значительно выше. Это связано с двумя причина-

ми. Во-первых, в налогооблаемую базу включаются многие виды расходов, которые в международной практике принято относить на себестоимость; во-вторых, отечественной методикой определения прибыли недооценивается уровень инфляции. В результате занижается себестоимость и завышается налогооблагаемая прибыль.

Объемы поступлений *подоходного налога* в России ниже, чем в развитых странах, где доля этого налога в доходах центрального правительства колеблется в пределах 13—42%. Причина столь низкого уровня поступлений подоходного налога у нас опять-таки не в размерах ставок налогообложения, а в том, что практика взимания данного налога на основе налоговых деклараций, установленная законодательством, так и не получила широкого распространения в силу нереформированности налоговых органов и их неготовности к массовому взиманию подоходного налога непосредственно с физических лиц.

Налог на имущество юридических лиц — это налог на пользователей недр, плата за землю, налог на владельцев автотранспортных средств. Доля этих налогов в налоговых поступлениях в федеральный бюджет выросла с 3% в 1992 г. до 5% в 1996 г. Недопоступление по налогу на имущество происходит из-за отсутствия механизма регулярной переоценки имущества в связи с инфляцией, а также из-за ориентации налоговых органов на налогообложение предприятий, а не физических лиц.

Некоторое смягчение *НДС* за счет снижения ставки и расширения льгот предприятиям таких отраслей, как золотодобыча, издательская деятельность, малые предприятия, а также перекрытие каналов ухода от него повысили собираемость данного налога.

Что касается *акцизов*, то список подакцизных товаров увеличился к 1995 г. примерно в 2 раза, а средняя их ставка составила 39%.

В целом доля налога на добавленную стоимость и акцизов в поступлениях в бюджет в течение 1992—1995 гг. оставалась примерно на одном уровне — около трети.

Следовательно, система сбора налогов не была приспособлена к быстро меняющимся условиям экономического хозяйствования, что снижало действенность налоговой системы.

В то же время наблюдался рост налоговой нагрузки на предприятия и налогоплательщика, что спровоцировало резкое сужение числа платежеспособных агентов (к 1998 г. доля убыточ-

ных предприятий в целом по реальному сектору составила 53%), а также уход в тень все большего числа производителей. В целом направленность налоговой системы России являлась жестко фискальной, подавляющей потенции к развитию.

Постоянный поиск, в котором находится отечественная налоговая система, показывает, что пока не все ее проблемы решены. Налоговая политика в России формируется *стихийно*: Минфин и Правительство заняты только ее фискальной стороной, законодательные органы, принимая налоговые законы, также не требуют анализа их воздействия на экономическую жизнь, налоговое ведомство практически отстранено от участия в этом процессе. В результате отдельные меры налоговой политики вступают в противоречие с проводимой (или провозглашаемой) экономической политикой и между собой.

Приведем несколько примеров.

• Замена налога с оборота на НДС вызвала перемещение основной части налогового бремени предприятий из сферы обращения в сферу производства, что, в свою очередь, привело к оттоку из производства значительной доли оборотного капитала.

• Слабость налогового контроля в сфере торговли и посреднических операций стимулировала массовое перемещение капитала в краткосрочные и спекулятивные операции.

• Возврат НДС для экспортеров создал ситуацию прямого финансирования государством экспорта исключительно сырьевых товаров в ущерб экспорту готовой продукции, которая пока неконкурентоспособна на мировых рынках и потому этой льготой воспользоваться не может.

• Слабый контроль за использованием амортизационных отчислений способствовал проеданию основного капитала в базовых, капиталоемких отраслях производства.

• Ускоренный переход к прогрессивному налогообложению доходов граждан на основе налоговых деклараций вызвал целый ряд проблем, которые нельзя было решить без огромных финансовых затрат на компьютеризацию налоговых органов, переподготовку кадров, введение системы учета налогоплательщиков и т. д.

Проводимая налоговая политика была ориентирована на воссоздание в России западной модели налогообложения, которая становится эффективной только на достаточно высокой стадии экономического развития. К тому же и она имеет целый ряд не-

устранимых недостатков (избыточный уровень обложения, высокие дополнительные затраты для налогоплательщиков, вызванные подготовкой налоговой отчетности, и т. д.), за что подвергается зарубежными специалистами жесткой критике.

В этих условиях руководство России вынуждено было пойти на следующий этап реформирования отечественной налоговой системы.

В 1996 г. был опубликован Налоговый кодекс РФ — систематизированный законодательный акт, призванный обеспечить комплексный подход к решению насущных проблем налогового права. Действующие нормы и положения налогообложения были в нем переработаны с учетом нынешних приоритетов и направлений развития налоговой политики, а также приведены в единую и согласованную систему. Основными приоритетами являются следующие.

Снижение налоговой нагрузки. Основной вопрос, возникающий в связи со снижением налоговой нагрузки, — какова она сегодня и какой должна быть в результате завершения всех налоговых преобразований. Налоговая нагрузка должна быть выражена в конкретных показателях. На сегодняшний день это прежде всего отношение суммы налогов к ВВП. Но это среднестатистический и неточный показатель, а налоги платят конкретные юридические и физические лица. В настоящее время через налоги в России перераспределяется 32—22% ВВП, а сколько конкретно должен заплатить отдельный налогоплательщик, ни официальная статистика, ни налоговая отчетность не определяют. Между тем расчеты показывают, что доля доходов, изымаемых у налогоплательщиков, может достигать 40—45%.

Снижение налоговой нагрузки — не самоцель, а инструмент финансового оздоровления и подъема экономики.

Уменьшение числа налогов. Основным направлением деятельности здесь является отмена оборотных налогов, а также налогов малоэффективных, но дорогих в плане администрирования. Однако при проведении данных преобразований нельзя забывать, что Россия является федеративным государством, в финансовой системе которого функционируют региональные бюджеты, а также многочисленные местные бюджеты.

Упорядочение налоговых льгот. Сумма предоставляемых льгот достигает в настоящее время внушительных размеров, превышая 200 млрд руб. в год. Поэтому возникает естественная необходимость унифицировать льготы, резко сократить их число,

сделать более прозрачными и повысить их стимулирующую и регулирующую роль.

Важно определить, что должно стимулироваться налоговым льготированием, а что — путем прямого бюджетного финансирования. Иначе неизбежны серьезные потери, когда вместо дотаций из бюджета субъектам предоставляется право зачислять в свои бюджеты все собираемые на их территории налоги, самим устанавливать налоговые льготы по всем налогам, включая федеральные и региональные. В результате потери бюджетов всех уровней (прежде всего федерального) могут оцениваться более чем в 85 млрд руб. в расчете на год. Важную роль играют налоговые льготы для стимулирования инвестиций.

Особое внимание должно уделяться *системе льготного налогообложения малого предпринимательства*. Налоговые льготы являются важным рычагом поддержки малого предпринимательства. В основном они касаются налога на прибыль. Наиболее распространенная схема предоставления льгот такова:

- первые два года с момента регистрации малые предприятия, осуществляющие деятельность по приоритетным направлениям, совбождаются от уплаты налога на прибыль в части, идущей в региональный и местный бюджеты;
- на третий и четвертый годы данные предприятия выплачивают соответственно 25 и 50% налога на прибыль в части, идущей в региональный и местный бюджеты.

В соответствии с данным механизмом малые предприятия показывают в своей отчетности объемы производства, прибыль и другие экономические результаты. Со снижением размера льгот эти показатели у большинства организаций сокращаются, а на пятый год исчезают вообще. При этом в период действия льгот дополнительная прибыль на цели развития производства, как правило, не направляется.

Для реализации определенных приоритетов была предложена новая система налогообложения. В результате с 1 января 2003 г. вступили в силу *упрощенная система* налогообложения для малого предпринимательства и система налогообложения в виде *единого налога на вмененный доход* для отдельных видов деятельности.

Суть *упрощенной системы налогообложения* заключается в ведении для малых предприятий единого налога за отчетный период. Объектом налогообложения в данном случае является либо совокупный доход, либо выручка. Совокупный доход опре-

деляется как разница между валовой выручкой и суммой затрат на производство.

В рамках упрощенной налоговой системы следует отметить такую новацию, как введение *единого социального налога* вместо трех видов платежей в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования. Контроль над правильностью исчисления, полнотой и своевременностью взносов в государственные внебюджетные фонды, уплачиваемых в составе единого социального налога, осуществляется налоговыми органами. Автоматически упраздняется целый ряд устаревших законодательных актов трех федеральных ведомств. Упрощение налоговой системы производится и в целях приведения ее в соответствие с общепринятой мировой практикой. Это позволит привлечь в Россию крупный зарубежный капитал.

Упрощенная система налогообложения имеет свои преимущества и недостатки. Преимущества упрощенной системы налогообложения состоят в следующем: с введением упрощенной системы значительно снижается объем учетной работы, не применяется метод двойной записи; уплачивается один налог, а не группа налогов; упрощается порядок ведения бухучета, ведется книга доходов и расходов, которая затем прошивается и сдается.

Трудности в применении упрощенной системы связаны с тем, что при переходе на данную систему невозможно точно знать ставку налога и предусмотреть налоговые последствия: ставка может меняться от квартала к кварталу, что создает чувство неопределенности и неуверенности.

Кроме того, единый налог по упрощенной системе не заменяет таможенной пошлины и единый социальный налог. Предусмотрено, что единым социальным налогом не облагаются те выплаты, которые делаются из чистой прибыли, а по упрощенной системе налога на прибыль не существует, поэтому, какие выплаты делаются из чистой прибыли, а какие нет, определить очень сложно.

Следовательно, упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства содержит не только механизм облегчения налоговой нагрузки, но и значительные трудности при его применении, что вызывает необходимость его корректировки с учетом правоприменительной практики.

Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности взимается с налогоплательщиков, осуществляющих

предпринимательскую деятельность в секторах экономики с высокой долей налично-денежного обращения.

В целом применение этого налога дало положительные результаты в части увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и способствовало легализации предпринимательской деятельности, а также выводу доходов из теневого оборота. Кроме того, применение данного механизма налогообложения позволило упростить для налогоплательщиков процедуру ведения учета доходов и расходов от осуществляемой ими деятельности, сократить объем представляемой налоговой отчетности, а также в отдельных случаях снизить налоговую нагрузку, связанную с возложенной на большинство налогоплательщиков обязанностью уплачивать совокупность установленных на территории Российской Федерации налогов и сборов.

Вместе с тем, помимо определенных достоинств, есть и отдельные недостатки. Одним из таких недостатков остается отсутствие в законодательстве положений, предусматривающих выдачу налоговыми органами субъектам малого предпринимательства документов специального образца, подтверждающих применение того или иного налогового режима. В условиях, когда предпринимательская деятельность осуществляется налогоплательщиками не только по месту постановки на налоговый учет, но и на территории других субъектов Федерации, отсутствие у налогоплательщиков документов, подтверждающих применение ими какого-либо специального налогового режима, создает определенные трудности в проведении налоговыми органами контрольных мероприятий за деятельностью таких налогоплательщиков, а в некоторых случаях может привести и к их двойному налогообложению.

Итак, в течение нескольких лет в России проводится налоговая реформа, достижение позитивных результатов которой имеет большое значение для формирования благоприятного предпринимательского климата, создания стимулов для производительной деятельности, ориентированной на нововведения в разных секторах экономики. Однако динамика экономической активности свидетельствует о том, что итоги налоговой реформы на сегодняшний день неоднозначны и внутренне противоречивы. В чем причина?

Прежде всего ни изначально, ни по ходу реформирования налоговой системы не были четко определены конечные цели этой работы. Правительство РФ выдвигало задачи «модерниза-

ции налоговой системы», «улучшения налогового администрирования», «повышения собираемости налогов», «снижения налоговой нагрузки». На деле же постоянным приоритетом на протяжении всех прошедших лет являлась задача фискального наполнения бюджетной системы. Вопросы развития экономики, повышения благосостояния населения, развития малого бизнеса оказались далеки от задач проводимой реформы. В результате за счет решения текущих фискальных вопросов упускаются задачи обеспечения перспективного развития экономики и страны в целом.

Программа реформирования налогообложения должна создать единую, согласованную и стабильную налоговую систему в границах России, развить налоговый федерализм при обеспечении доходов федерального, региональных и местных бюджетов. Тогда налоговая система станет рациональной, обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов; будет содействовать развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности, наращиванию национального богатства России и благосостояния ее граждан.

Контрольные вопросы:

1. Всегда ли эффективно государственное регулирование?
2. Какова целевая направленность различных концепций государственного регулирования экономики?
3. Докажите, что налог — это объективная экономическая категория.
4. Какова роль налоговой системы в регулировании экономики?
5. Какие инструменты налоговой системы используются для регулирования экономики?
6. Каковы основные методы регулирования российской экономики?
7. Раскройте содержание упрощенной системы налогообложения малого предпринимательства.
8. Что такое единый налог на вмененный доход?
9. Что представляет собой единый социальный налог?
10. Какие основные проблемы порождает налоговая политика в России?

Глава 20
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Особенности социальной политики в развитых странах

Социально ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность государства в решении социальных проблем. Это связано с тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартное благосостояние, образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров. Поэтому возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода путем проведения социальной политики. Осуществляя перераспределение национального дохода через бюджет, государство реализует систему социальных программ. Система социальных программ сформировалась в развитых странах после Второй мировой войны и получила название «государство благосостояния».

В социальной сфере господствующее положение занимает государственный сектор (в отличие от экономики, где главные функции выполняют рыночные структуры). В зависимости от величины государственного сектора в той или иной стране социальная политика имеет свои особенности. На практике это выражается в разных масштабах социальной политики государства. Расширенная социальная политика означает общедоступность социальных программ, универсальность социальных выплат, всеобъемлющий характер перераспределительной деятельности государства. Ограничительная социальная политика означает сведение ее к минимуму, к функции дополнять традиционные институты социальной сферы.

Социальная политика государства призвана гарантировать населению минимальный доход; социально защищать население от болезней, инвалидности, безработицы, старости; обеспечивать население приемлемым уровнем социальных услуг. При

этом обеспечение государством минимальных условий жизни касается только тех, кто не может это сделать самостоятельно.

Социальная политика государства реализуется через механизм государственных программ *социального обеспечения* и системы *социальных услуг.*

Важнейшей частью государственной программы социального обеспечения является *социальное страхование.* Социальное страхование распространяется на лиц, имевших в течение какого-то времени постоянную работу и потерявших доход в связи с болезнью, безработицей, пенсионным возрастом. Система социального страхования компенсирует этой части населения потерю дохода из фонда социального страхования. Источником фонда социального страхования являются взносы самих застрахованных, а также отчисления фирм и государства. Соотношение между этими источниками финансирования социального страхования в разных странах различно. Например, во Франции доля взносов застрахованных работников в фонде социального страхования составляет 22%, предприятий — 59, государства — 17, а в Дании — соответственно 2, 11 и 84%.

Другую часть государственной программы социального обеспечения составляет *общественное вспомоществование.* Оно финансируется из налоговых поступлений государства и направлено на поддержание дохода беднейших слоев населения независимо от их участия в трудовой деятельности и выплаты страховых взносов. Общественное вспомоществование может быть в виде денежных выплат и в натуральной форме (бесплатные обеды, продовольственные талоны, продажа товаров по сниженным ценам).

Социальная защита населения в странах рыночной экономики достигает значительных размеров. Так, в США расходы на социальное страхование составляют 40% федерального бюджета, а на вспомоществование — 16%.

Система социальных услуг (здравоохранение, образование, профподготовка, служба занятости) опирается на государственный сектор отраслей социальной инфраструктуры, хотя в каждой из них есть и частные предприятия. Государство участвует в финансировании, производстве и распределении социальных услуг, увеличивая тем самым их доступность населению.

Экономическую базу социальной политики государства составляет перераспределение индивидуальных доходов населения через государственный бюджет. Изымаемая часть доходов

населения в виде налогов частично возвращается государством населению в виде денежных выплат по различным социальным программам. При этом практикуется дифференцированный подход как к налогообложению, так и к социальным выплатам лицам, находящимся в разном материальном положении. В результате социальной политики государства смягчаются различия в уровне доходов, так как происходит перераспределение личных доходов от более обеспеченных слоев населения к менее обеспеченным, нетрудоспособным (пенсионерам, больным, инвалидам).

Наилучшим образом социальную политику государства в рыночной экономике отражает так называемая «шведская модель государства благосостояния». Термин «шведская модель» означает образец общественного развития, ориентир, на который можно равняться. После Второй мировой войны за короткий срок Швеции удалось выдвинуться на первое место в Европе и на одно из первых мест в капиталистическом мире по уровню жизни (доле ВНП на душу населения), отражающему благосостояние населения, уровень потребления материальных и духовных благ и степень удовлетворения потребности в этих благах на данной ступени развития общественного производства. Высокий уровень благосостояния поддерживается на протяжении многих десятилетий.

В обобщенном виде «шведская модель» означает определенную степень обеспеченности граждан социальными услугами; активное вмешательство государства в экономику вплоть до национализации целых отраслей, а также в отношении между трудом и капиталом, осуществляемое с помощью политики обеспечения занятости и политики в области оплаты труда.

«Шведская модель» — это система взаимозависимых принципов, предусматривающая одновременность их реализации. Занятость, социальное обеспечение, образование, культура, сектор государственных услуг, высокий уровень организации трудящихся в профсоюзы, их роль в решении ряда экономических проблем — все это компоненты одновременного действия.

Результатом «шведской модели» является «государство благосостояния», характеризующееся созданием высокоэффективной экономики, обеспечением занятости всего трудоспособного населения, ликвидацией бедности, развитой системой социального обеспечения, высоким уровнем грамотности, образованности и культуры населения.

Каково конкретное выражение «шведской модели»? Приоритетной целью экономической политики Швеции является полная занятость. В общей численности занятых работающие по найму составляют 92%. Это максимальный показатель среди всех развитых стран. Политика полной занятости рассматривается как фактор, влияющий на благосостояние населения, поскольку труд — это не только источник существования, но и средство участия в общественной жизни. Полная занятость — это лучшая форма равенства между людьми. С общеэкономической точки зрения более эффективное использование рабочей силы означает выгоду для общества. Вместе с тем полная занятость — это условие демократизации общества.

Социальные программы в Швеции рассчитаны на охват всего населения, а не отдельных групп. Государственное образование и медицинское обслуживание доступны для всех, система пособий на детей распространяется на все семьи, всем выплачиваются пенсии по старости. Следовательно, социальные выплаты и услуги — это право для всех, а не благотворительность для нуждающихся. При этом каждый вид социальной помощи находится под контролем государственного учреждения, имеющего самостоятельный статус.

Результаты реализации «шведской модели» развития общества весьма показательны. Прежде всего Швеция вошла в группу наиболее развитых стран. В стране сложился устойчивый климат «общественного консенсуса», что выражается в институционализации отношений партнерства труда и капитала, в реформистском пути преодоления возникающих конфликтов.

Однако, несмотря на свои позитивные стороны, «шведская модель» социального развития не идеальна. В рыночной экономике «государства благосостояния» постоянно воспроизводятся богатство и бедность, управляющие и исполнители, безработица и инфляция, циклический характер производства и социальная дифференциация. Поэтому у государства всегда существует возможность совершенствовать социальную политику путем осуществления экономической демократии.

Вместе с тем и сама социальная политика государства может сопровождаться негативными последствиями. Такая ситуация сложилась в 1970—1980-х годах, когда трудности государственного регулирования в развитых странах охватили и социальную политику. Значительные масштабы социальных программ, рост спроса на социальные услуги, чрезмерная централизация

управления социальными программами, усиление социального иждивенчества — все это вызвало необходимость реорганизации механизма социальной политики.

Перестройка социальной политики идет по нескольким направлениям. Сокращаются расходы на социальные нужды, увеличивается платность социальных услуг, повышаются требования для получения социальных пособий. Компенсационные выплаты за потерю работы все больше заменяются профессиональной подготовкой и переподготовкой рабочей силы. Происходит разгосударствление предприятий сферы социальных услуг путем частичной распродажи государственной собственности и развития частного сектора в отраслях социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение). Совершенствуется система управления социальной сферой путем ее децентрализации и увеличения самостоятельности производственных структур.

В целом реорганизация системы социального обеспечения и социальных услуг направлена на повышение ее эффективности. Причем расходы государства на социальные цели продолжают расти, поскольку государственная политика в данной области остается важнейшим элементом социально ориентированной рыночной экономики.

§ 2. Социальная политика государства в России

Формирование рыночной экономики в России невозможно без действенной *социальной политики*. Социальная политика в переходный к рынку период должна строиться на трех основных принципах: приоритетность проблем социальной защищенности населения; повышение роли личного трудового дохода в удовлетворении социально-культурных и бытовых нужд населения и ликвидация на этой основе иждивенчества; организация нового механизма финансирования социальной сферы, т. е. переход от государственного патернализма к социальному партнерству.

Важное значение в социальной политике приобретает переход от социального иждивенчества к социальным гарантиям со стороны государства, а именно защита права человека на свободный труд, обеспечение личной безопасности граждан, создание системы жизнеобеспечения, соответствующей опреде-

ленным жизненным стандартам. Механизм социальных гарантий должен обеспечить такие условия жизнедеятельности населения, при которых снижение уровня жизни, связанное с трудностями переходного периода, может быть минимальным и кратковременным. Решение проблем социальных гарантий должно быть комплексным: на государственном, региональном и местном уровнях.

Социальная защищенность населения в условиях перехода к рынку требует разграничения социальной поддержки по уровню дохода, степени трудоспособности, а в отдельных случаях — по принципу занятости в общественном производстве. Некоторые слои населения нуждаются в специальных социальных программах.

Финансирование социальных программ осуществляется не только за счет государственных средств, но и за счет местных бюджетов, средств предприятий, организаций и населения. Определенную роль в социальной защите населения могут сыграть благотворительные фонды, фонды социальной помощи.

Политика социальной защиты населения в условиях перехода к рынку включает систему социального страхования и общественное вспомоществование.

Особую остроту приобрели проблемы безработицы и инфляции. Социальная защищенность от безработицы реализуется через подготовку и переподготовку кадров, организацию фонда помощи безработным с установлением величины пособия. Защитой от растущей инфляции, ощутимо снижающей уровень жизни населения, является индексация доходов, т. е. увеличение их номинальной величины для предотвращения снижения реального их уровня.

Индексация осуществляется путем регулирования номинальной заработной платы, доходов, процентных ставок. Индексация может следовать за повышением цен либо предварять его. В первом случае она проводится через определенные промежутки времени. Во втором — заранее делаются надбавки к заработной плате с учетом предполагаемого роста цен. Но предварительная индексация нацеливает предприятия на то, чтобы закладывать рост оплаты труда в договорные цены, усиливая тем самым инфляцию. Выражая соотношение цен и доходов, индексационная политика не столько сохраняет реальные доходы населения, сколько поддерживает определенное

равновесие между доходами и ценами путем компромисса между ними.

Проводимая государством социальная политика характеризуется спонтанностью и зачастую бессистемностью. Ее суть сводится к попыткам нейтрализации уже возникшей социальной напряженности. Принимаемые правительством решения по защите населения отстают от рыночных недугов. Между тем уровень жизни населения является важнейшим показателем правильности экономического курса. Падение благосостояния населения недопустимо не только по гуманным соображениям, но и по экономическим, так как подрывает стимулы к эффективной деятельности.

К началу XXI в. одной из острейших социальных проблем России стала проблема бедности. В первые годы становления рыночных отношений эта проблема не попадала в фокус внимания государства, поскольку воспринималась как временное обострение социально-экономических проблем в условиях реформирования. Однако и по истечении 10 лет рыночных преобразований дифференциация доходов населения превышала дореформенный уровень более чем в 3 раза. Закономерным следствием стало увеличение масштабов и глубины бедности.

В 1992 г. была принята официальная методика измерения бедности. Зафиксированное в это время двукратное снижение реальных денежных доходов населения означало сокращение минимальной потребительской корзины также в 2 раза. Разработанная минимальная потребительская корзина на 1992 г. гарантировала возможность минимального стандарта потребления при сбалансированной диете питания. Однако оценка уровня бедности затруднялась несколькими причинами: широким распространением неформального сектора и неденежных отношений в экономике; высокой волатильностью доходов домохозяйств из-за нерегулярности и задержки выплаты доходов; массовым отказом от участия в бюджетных обследованиях средне- и высокообеспеченных групп населения.

После кризиса 1998 г. масштабы бедности начали сокращаться, но все еще остаются большими. По данным Госкомстата, в 2002 г. 25% населения относились к числу бедных. А обследование бюджетов домашних хозяйств показало, что более 40% членов обследуемых домохозяйств располагает ресурсами в объеме ниже прожиточного минимума.

Особую проблему в России представляет проблема крайней бедности, важнейшим показателем которой является недостаток питания. В этом случае масштабы крайней бедности измеряются такими показателями, как распространенность недостатка веса у детей младше 5 лет, доля населения с уровнем потребления калорий ниже минимального (40% населения потребляют калорий ниже минимального уровня).

В целом современная российская бедность характеризуется следующими особенностями:

- работающие бедные составляют примерно половину от общей численности бедных;
- традиционно бедные категории населения имеют и большой риск бедности, и высокий уровень дефицита дохода, поэтому их шансы оказаться среди самых бедных гораздо выше;
- из групп с повышенным риском бедности особо выделяются дети, поскольку для них шансы оказаться среди крайне бедных очень высоки. Это обстоятельство должно приниматься во внимание государством при анализе мер социальной политики;
- существующая в России официальная статистика бедности не позволяет выделить отдельные категории семей с повышенным риском бедности: семьи с инвалидами (особенно детьми), молодые семьи, одиноко проживающие пенсионеры старших возрастов, семьи мигрантов. Отсутствие достоверной информации об их уровне жизни существенно затрудняет выработку адекватных мер социальной политики государства.

Система социальной защиты населения, поддержка их доходов с начала реформ претерпела значительные изменения: были введены новые пособия и льготы как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. В общем виде все социальные трансферты делятся на три вида: денежные выплаты, натуральные выплаты, субсидии на оплату услуг. В 2001 г. совокупный объем денежных социальных выплат составил 808,3 млрд руб. (8,9% ВВП), социальные трансферты в натуральной форме — 659 млрд руб. (7,3% ВВП). Доля домохозяйств, получающих дотации и льготы на оплату услуг, составила в 2001 г. 43,6% общего числа домохозяйств.

Таким образом, в России по-прежнему сохраняется обширная и разветвленная система социальных льгот. Однако основной ее недостаток состоит в предоставлении льгот по категориальному принципу (приоритетной является поддержка граждан,

имеющих особые заслуги перед государством) независимо от материального положения их получателей, а также игнорировании экономических возможностей семей. Такая система социальных льгот становится крайне неэффективной и для решения задачи выделения наиболее достойных и заслуженных членов общества, и тем более для борьбы с бедностью.

Первоочередными задачами государства в области снижения бедности российских граждан являются: приоритетный доступ к ресурсам социальной защиты для крайне бедных и расширение доступа к доходам для граждан, обладающих определенным профессионально-квалификационным, социальным и адаптационным потенциалом. Решение этих задач тесно связано с обеспечением прохождения всех масштабных реформ через процедуру экспертизы социальных последствий. В случае, если реформы приводят к ухудшению положения уязвимых категорий граждан, они не должны одобряться без наличия компенсационного социального компонента. В условиях проводимых реформ в сфере медицины, образования, жилищно-коммунального хозяйства этот принцип приобретает особую актуальность.

Стратегические задачи социальной защиты населения и сокращения бедности включают три направления:

- создание условий, позволяющих работающему населению зарабатывать достаточно для того, чтобы семья не пребывала в состоянии бедности;
- создание эффективной системы поддержки социально уязвимых групп населения (престарелые, инвалиды, семьи с высокой иждивенческой нагрузкой, семьи в экстремальной ситуации);
- противостояние дискриминации бедных при доступе к бесплатным и дотируемым социальным услугам.

Сегодня актуальной проблемой социальной политики государства является *пенсионная реформа*.

Вплоть до окончания 2001 г. пенсионная система России была полностью *распределительной*, т. е. финансирование текущих пенсий осуществлялось исключительно за счет средств, собираемых с работодателей в виде налогов на фонд оплаты труда. Основной принцип состоял в том, что все собранные пенсионные взносы тратятся сразу, а не инвестируются.

В условиях снижения отношения численности работающего населения к численности пенсионеров (происходящего из-за падения рождаемости и увеличения продолжительности жизни)

нельзя построить устойчивую модель распределительной системы с постоянными налоговой нагрузкой, пенсионным возрастом и отношением пенсии к заработной плате. Приходится либо увеличивать налоги, либо повышать пенсионный возраст, либо уменьшать отношение пенсии к заработной плате. Но есть и другой путь — реформировать пенсионную систему и искать решение проблем за ее пределами.

За период 1991—2001 гг. происходили многократные изменения в принципах начисления и выплаты распределительных пенсий (минимально необходимый стаж; период, за который учитывается заработная плата при определении размера пенсии; степень учета полученной заработной плате/уплаченных пенсионных взносов; система индексаций). Эти изменения корректировали пенсионную систему с учетом финансовых возможностей государства и представлений об относительной социальной справедливости. Однако они не могли привести к кардинальному улучшению положения в пенсионной сфере ни в текущем, ни в долгосрочном плане.

Реформирование пенсионной системы предполагает два главных изменения: *введение накопительного элемента* в систему обязательного пенсионного обеспечения и *допуск частных финансовых институтов* к управлению (инвестированию) пенсионных накоплений. В краткосрочном аспекте эти изменения позволят сохранить материальное положение сегодняшних пенсионеров и накапливать средства для будущих пенсионеров. В долгосрочном плане от введения накопительных пенсий можно ожидать следующих благоприятных изменений:

- повышение благосостояния будущих пенсионеров за счет длительного срока накопления средств для финансирования пенсий;
- привлечение пенсионных денег в качестве инвестиций в экономику страны и тем самым повышение темпов экономического роста;
- снижение нагрузки на государственную пенсионную систему;
- развитие фондового рынка и финансовой инфраструктуры.

Поскольку эти изменения касаются практически всех сфер экономической и социальной жизни, пенсионная реформа станет одним из важнейших институциональных изменений в современной России.

Следовательно, создание понятной для работающего населения пенсионной системы позволит прогнозировать, планировать и формировать свою будущую пенсию. Вместе с тем накопительная пенсионная система окажет позитивное влияние на легализацию доходов, повышение трудовой активности населения и создание рабочих мест в новых финансовых институтах.

Важнейшее направление социальной политики российского государства составляют *образовательные услуги*.

Нынешнее состояние российского образования характеризуется тем, что, во-первых, современная массовая школа не обеспечивает качественного образовательного стандарта в области информатики, иностранных языков, экономики и права; во-вторых, уровень финансового обеспечения школы составляет 25—40% расчетной нормативной потребности. Реальное же недофинансирование составляет 50—60%, что приводит к неравному, зависящему от доходов семьи, доступу к качественному образованию.

Между тем в современную эпоху глобализации и динамичного развития новых технологий изменяется сам подход к образованию: из чисто расходной социальной сферы оно превращается в инвестиционную сферу, обеспечивающую вложение средств в будущее страны, в котором участвуют государство, компании и общественные организации, все граждане, заинтересованные в качественном образовании подрастающего поколения. Более того, темпы развития современной экономики, науки, информационных технологий требуют продолжения образования в течение всей жизни, т. е. перехода к непрерывному образованию.

В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (от 10 июля 2001 г.) даны принципиальные установки *образовательной политики*: необходимость обеспечения равного доступа к образованию и достижение социально приемлемого соотношения платных и бесплатных услуг в области образования при сохранении бесплатного и общедоступного общего образования. В качестве основных задач, стоящих перед системой образования, выступают:

- содействие успешной адаптации молодежи в обществе и на рынке труда и противодействие негативным социальным процессам;

• развитие специального образования для лиц с ограниченными возможностями здоровья;

• создание условий вхождения новых поколений в открытое информационное общество;

• повышение вклада образования в модернизацию экономики.

Решение этих задач предполагает следующие направления действий:

• обновление содержания образования и повышение качества образовательных программ всех уровней;

• увеличение средств федерального бюджета на нужды образования;

• формирование механизма финансирования получения гражданами общего среднего образования на основе требований государственного стандарта;

• расширение базы финансирования образования за счет средств из внебюджетных источников;

• реализация комплекса мер социальной поддержки работников системы образования, включая совершенствование системы оплаты труда.

Реализация социальной политики в сфере образования обеспечит приоритетность развития этой отрасли как неотъемлемого условия модернизации российского общества и конкурентоспособность российской экономики, позволит России развиваться в русле прогрессивных мировых тенденций.

Контрольные вопросы:

1. Каковы основные функции государства при переходе к рынку в России?
2. Раскройте содержание социальной политики государства.
3. Что такое социальное обеспечение и социальные услуги?
4. Как вы понимаете проблему бедности в России и каковы задачи государства в ее решении?
5. В чем состоит реформирование пенсионной системы России?
6. Раскройте социальную политику России в области образовательных услуг.

Глава 21
КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Основные направления кредитно-денежной политики в развитых странах

Еще одним инструментом косвенного воздействия государства на экономику является кредитно-денежная политика. Она основана на деятельности банков. Кредитная система тесно связана с производством, торговлей, потреблением, в том числе с личным потреблением. Через нее идет распределение и перераспределение денежных ресурсов. Поэтому кредитная система становится фактором экономического роста.

Государственная кредитно-денежная политика осуществляется центральным банком. Его основная функция — создание таких условий, при которых кредитная система была бы устойчивой и эффективно функционировала в интересах экономического роста.

Кредитно-денежная политика получила широкое развитие еще в 50-х годах в США и ФРГ, а затем распространилась и на другие страны. Сегодня ее активно используют все развитые страны рыночной экономики.

Основными направлениями государственной кредитно-денежной политики во всех развитых странах являются изменение учетной ставки центрального банка; изменение норм обязательных резервов; операции на открытом рынке.

Изменение учетной ставки центрального банка. Эта мера направлена на изменение объема ссуд частных банков и центрального банка. Ее смысл состоит в том, что, меняя уровень ставки процента по кредитам, выдаваемым частным банкам, центральный банк тем самым ограничивает кредитную экспансию частных банков, так как если ограничиваются возможности получения ссуд частными банками, то ограничиваются и кредиты самих частных банков. Как правило, государство по-

вышает процентную ставку в период бурного экономического роста с целью ослабления «перегрева» экономики. Удорожание кредита и ограничение притока денег в кредитную систему («сжатие кредита») именуется *политикой «дорогих денег»*. В период спада деловой активности государство проводит снижение ставки процента по кредитам. Удешевление кредита и расширение ресурсов кредитной системы используется как стимул к росту производства (*политика «дешевых денег»*).

В последнее время в США, Великобритании, Германии, Канаде, скандинавских странах наметилась тенденция к превращению процентной ставки во вспомогательный элемент — в средство информирования экономических агентов (банков, фирм, населения) об общем направлении кредитно-денежной политики государства.

Изменение нормы обязательных резервов. Частные банки держат свои резервы на счетах центрального банка. Объем обязательных резервов устанавливается в процентном отношении к видам вкладов. Чем более краткосрочным и ликвидным является вклад, тем больше общая норма обязательных резервов. Установление нормы обязательных резервов основывается на периодических отчетах частных банков центральному банку о среднесуточных размерах их вкладов. Нормы обязательных резервов относительно стабильны, они пересматриваются один-два раза в год.

Макроэкономический смысл регулирования норм обязательных резервов состоит в урегулировании объемов банковских кредитов. Увеличивая норму обязательных резервов, центральный банк ограничивает использование средств, хранящихся на его счетах в виде кредитных ресурсов. Уменьшая нормы резервов, центральный банк стимулирует высвобождение средств для расширения кредитов.

Операции на открытом рынке. Операции на открытом рынке являются более гибкой системой регулирования норм банковских резервов, а следовательно, и объемов кредитов. Они сводятся к купле-продаже за наличные деньги ценных бумаг и соответственно уменьшению или увеличению банковских резервов. Объектом операций на открытом рынке чаще всего служат казначейские векселя и правительственные обязательства. Сделки на открытом рынке являются добровольными, а ценные бумаги могут покупаться и продаваться небольшими партиями. Эта форма регулирования экономики является наиболее

эффективной, так как без особых усилий может способствовать расширению активных операций банков (предоставление кредитов).

Кроме перечисленных основных направлений кредитно-денежной политики, государство использует и другие методы селективного контроля за экономикой. Среди них — установление предельной маржи и ограничение потребительского кредита.

Предельная маржа означает, что центральный банк имеет право устанавливать минимальный процент (маржу) первоначального взноса, который должен сделать покупатель на рынке ценных бумаг. Другими словами, центральный банк устанавливает процент наличности за покупку ценных бумаг. Например, Центральный банк США установил маржу в 50%. Это значит, что половина оплаты стоимости ценных бумаг должна быть наличными, а другая половина может быть заемными средствами. Эта мера направлена против излишней спекуляции на фондовой бирже. Вместе с тем инвестору становится известно, сколько денег надо взять в кредит.

Ограничение потребительского кредита — это введение ограничений для потребителей при получении ссуды для покупки товаров в кредит. Эта мера способствует уменьшению спроса и потому рассматривается как часть антиинфляционной программы.

Эффективность кредитно-денежной политики государства. В действительности кредитно-денежная политика государства имеет и сильные, и слабые стороны.

Преимущества кредитно-денежной политики по сравнению с бюджетной — гибкость и оперативность принятия решений в соответствии с экономической конъюнктурой, свобода от политического давления. Эта политика влияет на денежное предложение, а от него зависит уровень производства. Не случайно монетаристы считают кредитно-денежную политику более эффективной.

Недостаток кредитно-денежной политики государства заключается прежде всего в циклической асимметрии ее действий. Политика «дорогих денег» способна понизить объем кредитов, что ограничивает предложение денег. Политика «дешевых денег» создает банкам избыточные резервы (возможность предоставлять ссуды), хотя они могут не использоваться банками. Следовательно, предложение денег может и не увеличи-

ваться. Циклическая асимметрия выступает серьезной помехой кредитно-денежной политике особенно в период глубокой депрессии.

Уязвимость кредитно-денежной политики состоит также в том, что кредитно-денежные учреждения не могут одновременно стабилизировать процентную ставку и предложение денег. Для стабилизации процентной ставки (снижения ее до первоначального уровня) необходимо увеличить предложение денег. Но это может превратить здоровый подъем экономики в инфляционный бум. А для предотвращения падения процентной ставки необходимо сократить денежное предложение, что приведет к уменьшению совокупных расходов и к усилению спада. Если же целью кредитно-денежной политики станет стабилизация денежного предложения, то процентная ставка будет постоянно колебаться, а частое изменение процентной ставки не стимулирует инвестиции и способствует нестабильности экономики.

Следовательно, кредитно-денежная политика государства имеет определенную ограниченность.

Использование государством кредитно-денежных инструментов не ограничивается воздействием на внутреннюю экономику. Возрастающая зависимость национальной экономики от мирохозяйственных процессов вызвала к жизни систему мероприятий, направленных на регулирование внешнеэкономических операций. Центральные банки стремятся воздействовать на движение капитала и товаров между странами посредством регулирования курсов валют на международных денежных рынках. Во многих странах государство владеет банками и специализированными кредитными учреждениями или осуществляет прямой контроль над их деятельностью. Это позволяет ему через кредитные институты воздействовать на операции предпринимателей и потребителей. Широкое распространение получают государственный кредит (часто льготный) и гарантии государства частному кредиту. В последние годы усилилось кредитование мелких и средних предприятий с предоставлением им налоговых льгот и льготных кредитов.

Антиинфляционное государственное регулирование. Кредитно-денежные и бюджетные методы регулирования широко используются государством в проведении антиинфляционной политики, которая сегодня выдвинута развитыми странами на передний план.

Государство в рыночной экономике не может полностью искоренить инфляцию. Умеренная инфляция предполагается самим рыночным механизмом, так как для динамичной экономики характерен рост цен. Поэтому целью государственной антиинфляционной политики является не ликвидация, а управление инфляцией, чтобы ее уровень оставался достаточно умеренным.

В государственной антиинфляционной политике используются краткосрочные и долгосрочные методы. Методы краткосрочной антиинфляционной политики в большинстве случаев носят чрезвычайный характер и направлены на то, чтобы сбить инфляционное напряжение. Антиинфляционная тактика дает наилучший результат в двух случаях: помогает увеличить предложение без соответствующего повышения текущего спроса или способствует снижению спроса без соответствующего увеличения предложения.

Наращиванию предложения может способствовать государственная поддержка повышения товарности народного хозяйства. Через льготное налогообложение государство поощряет диверсификацию предприятий и банков и тем самым способствует чистому приросту предложения товаров. В развитых странах такие процессы идут более успешно в сфере услуг, особенно в тех секторах экономики, где формируются новые рынки. Примером могут служить информационные услуги. Информация как товар обладает специфическими антиинфляционными достоинствами. Ее получение только сначала связано со значительными затратами, а затем идет с минимальными издержками. Кроме того, в течение своего жизненного цикла этот товар не исчезает в сфере конечного потребления, а возвращается оттуда с сохраненными потребительскими качествами, вновь становясь объектом купли-продажи. В результате происходит многократное увеличение предложения без соответствующего роста спроса.

Росту предложения (без увеличения спроса) способствует и хорошо организованная приватизация государственной собственности. Приватизация ведет к увеличению государственных доходов и снижению напряженности в расходной части бюджета, облегчая решение проблемы бюджетного дефицита. Вместе с тем появление на рынке акций приватизируемых предприятий отвлекает часть инфляционного спроса.

Действенным средством для увеличения предложения выступает и потребительский импорт.

Государственная политика снижения текущего спроса направлена на увеличение сбережений. Для стимулирования владельцев денежных доходов к увеличению сбережений государство должно повысить ставки процента по вкладам так, чтобы они были не меньше текущего темпа роста цен. Но здесь есть свои границы. Повышение процента по вкладам ведет к удорожанию кредита, что может сократить инвестиции в производство. Повысить норму сбережений можно и высоким процентом по государственным облигациям, широким распространением акционерных форм собственности, приватизацией, продажей земельных участков и других ценностей.

Если от краткосрочных антиинфляционных государственных мер можно ожидать результатов в пределах небольшого периода времени, то долгосрочная антиинфляционная политика направлена на погашение инфляционных ожиданий. Для этого необходима долгосрочная антиинфляционная программа по укреплению механизмов рыночной системы, так как только эффективно работающие рыночные механизмы способны вызвать снижение цен или замедлить их рост.

Важнейшим элементом долгосрочной антиинфляционной программы является долгосрочная денежная политика государства. Ее суть — введение жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы. Этот показатель складывается из долгосрочного темпа роста реального производства и умеренного роста инфляции, который правительство способно контролировать. Лимит денежной массы удерживается в течение продолжительного времени независимо от состояния бюджета, уровня безработицы, интенсивности капиталовложений. Если же требуется подстегнуть инвестиционный процесс и удешевить для этого кредит, то увеличение количества денег, необходимое для снижения процентных ставок, не должно выходить за пределы установленного денежного лимита. Таким же образом центральный банк может одолжить правительству ровно столько денег, сколько позволяет указанный лимит.

Другим элементом долгосрочного антиинфляционного регулирования является сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации. Эту задачу можно решить либо путем увеличения налогов, либо путем сокращения расходов государства. Рост налоговых поступлений в долгосрочном

плане оборачивается подрывом стимулов к труду, инвестированию, замедлением экономического развития и, как следствие, сокращением поступлений в государственный бюджет. Кроме того, высокие налоговые ставки являются инфляционными факторами. Поэтому в ликвидации бюджетного дефицита основная нагрузка лежит на сокращении государственных расходов. Сокращение бюджетных ассигнований представляет сложный и длительный процесс. Основной принцип этих мероприятий — сокращать финансирование тех видов деятельности государства, с которыми может справиться сама рыночная система (уменьшение вмешательства государства в инвестиционные процессы, снижение государственных капиталовложений, дотаций и субсидий).

В антиинфляционной стратегии борьба с дефицитом идет параллельно структурной перестройке экономики, государственному стимулированию научно-технического прогресса. В результате проблема инфляции решается и со стороны спроса (денежная политика), и со стороны предложения (структурная перестройка).

Эффективность антиинфляционной стратегии зависит и от реакции государства на внешнеэкономические антиинфляционные импульсы, которые выражаются в сальдо платежного баланса. Прилив капиталов из-за рубежа пополняет запас денег в экономике. В этих условиях центральный банк расширяет объем продаж государственных ценных бумаг, чтобы уменьшить возросшую денежную массу. Может использоваться и такое средство, как повышение курса валюты. Оно вызывает падение цен на импортируемые товары и услуги и тем самым способствует снижению общего уровня цен в экономике.

Результаты долгосрочной антиинфляционной политики государства экономика чувствует, как правило, лишь по истечении продолжительного времени.

Таким образом, антиинфляционная политика является постоянной функцией государства в рыночной экономике. По своему значению она не уступает любой другой политике государства (например, социальной или научно-технической). Разработанный и проверенный на практике комплекс действенных мер антиинфляционного регулирования рыночной экономики в развитых странах заслуживает внимательного изучения и умелого использования в условиях России.

§ 2. Кредитно-денежная политика России

Кредитно-денежная политика российского государства в целом носит антиинфляционный характер, а ее главным инструментом является снижение эмиссии денег. Такой подход автоматически ведет к сужению объекта макроэкономической политики до сферы обращения капитала, так как монетаристское регулирование фактически сводится к схеме: эмиссия денег—увеличение предложения денег на рынке обращения капитала—рост спроса на иностранную валюту—снижение обменного курса рубля—повышение цен. Рамками этого контура ограничивались и попытки ослабить зависимость «эмиссия денег—повышение цен» (введение «валютного коридора», эмиссия ГКО). Результатом такой политики стало сокращение денежной массы до уровня, обеспечивающего контроль за кругооборотом денег в сфере обращении капитала, в которой сконцентрировалась большая часть оборота денежной массы. В течение 1992—1995 гг. продолжался перелив денежных ресурсов из производственной сферы в сферу обращения. Объем денежной массы стал снижаться. Это означало одновременно лишение производственной сферы денежных средств и свертывание производственной деятельности в реальном секторе экономики. В 1995—1996 гг. в обслуживании производственной сферы было задействовано не более 1/3 денежной массы. При этом в распоряжении предприятий этой сферы было в 7 раз меньше денежных средств, чем требовалось для покрытия просроченной задолженности поставщикам. Таким образом, результатом проводившейся денежной политики стали, во-первых, перелив денег в сферу обращения капитала и «обезденежение» производственной сферы; во-вторых, общее резкое сжатие рублевой составляющей реальной денежной массы; в-третьих, соответствующее увеличение денежных суррогатов и иностранной валюты. Эти последствия проводимой государственной политики отражают дезинтеграцию российской экономики на две почти не связанные между собой сферы — производственную и обращения капитала. В этих условиях свертывается материальное производство, снижается инвестиционная активность фирм, многие предприятия разоряются.

Дезинтеграция экономики не ограничивается изоляцией сферы обращения от производственной сферы. Происходит внутренний распад этих сфер на относительно изолированные

сегменты. Так, в сфере обращения достаточно автономно функционируют рынок государственных облигаций, рынок корпоративных ценных бумаг, валютный рынок. При этом государство сознательно поддерживает высокую доходность рынка государственных обязательств.

Эмиссия государственных обязательств под высокий процент (100—150% годовых), многократно превышающий норму прибыли в реальном секторе экономики, имеет своей целью покрытие бюджетного дефицита. В настоящее время этот резерв практически исчерпан.

Наращивание объема государственных краткосрочных обязательств истощило возможности денежного рынка, превратив ГКО из источника дохода в одну из главных статей расходов бюджета. Поэтому обслуживание государственного долга стало дефицитообразующим фактором.

В конечном счете эта политика способствует концентрации денежных средств на рынке государственных облигаций и их вымыванию из производственной сферы. В самой производственной сфере предприятия неоднородны по степени устойчивости платежеспособного спроса и внутренней нормы прибыли. Предприятия нефтегазовой, химической, металлургической отраслей, работающие в значительной степени на экспорт, в состоянии привлекать кредиты и накапливать средства для инвестирования. Предприятия, ориентированные на спрос предприятий первой группы, а также производящие конкурентоспособную продукцию потребительского назначения, обеспечивают поддержание простого воспроизводства. Предприятия сельского хозяйства, легкой промышленности, строительства характеризуются низкой или отрицательной рентабельностью, неплатежеспособностью. Каждая из этих групп предприятий имеет свое относительно автономное денежное обращение — от иностранной валюты и высоколиквидных векселей (в предприятиях первой группы), взаимозачетов и бартерных операций (во второй группе) до бюджетных субсидий и неплатежей в предприятиях третьей группы.

Из этого следует, что государственная политика должна быть единой для сферы обращения капитала и производственной сферы экономики. Через сферу обращения осуществляется перелив капитала в разные сегменты производственной сферы, обеспечивая перераспределение ресурсов из устаревших в новые, более эффективные технологии и области деятельности.

Таким образом, становление кредитно-денежной политики государства, стимулирующей экономический рост, предполагает решение двух важнейших задач. Во-первых, обеспечить выживание и развитие производственной сферы и всех ее частей, которые оказались лишенными денежных средств. Во-вторых, вести к восстановлению необходимой для эффективного функционирования экономики интеграции между производственной сферой и сферой обращения капитала, между реальным и спекулятивным секторами экономики.

Развитие единой кредитно-денежной политики создаст условия для эффективного использования кредитных инструментов: изменение учетной ставки Центрального банка РФ, изменение норм обязательных резервов, операции на открытом рынке. Сегодня эти рычаги полностью не отвечают требованиям рыночной экономики. В стадии формирования находится кредитная политика Центрального банка РФ, направленная на обеспечение стабильности банковской системы. В ее основу положен механизм рефинансирования коммерческих банков. Он включает, во-первых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме покупки у них векселей (так называемый переучетный кредит) по устанавливаемой самим Центральным банком учетной ставке. Во-вторых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме ссуды под ценные бумаги (так называемый ломбардный кредит). По ним устанавливается ломбардная ставка. Установление ставки учетного процента и ломбардной ставки представляет основу процентной политики государственного банка.

Основные формы рефинансирования коммерческих банков вводятся постепенно. На первом этапе процесс рефинансирования ограничивался в основном предоставлением централизованных кредитов. С 1994 г. Центральный банк РФ приступил к проведению ежемесячных аукционов. В 1995 г. проведено 12 аукционов, в которых участвовало 319 банков; всего было предоставлено кредитов на сумму 538 млрд руб. по ставке от 90 до 204% годовых.

В 1996 г. было принято «Положение о порядке предоставления Банком России ломбардного кредита банкам» и утвержден список государственных ценных бумаг, принимаемых в качестве обеспечения ломбардных кредитов. В ломбардный список ценных бумаг включены государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО) и облигации федерального займа с

переменным купонным доходом (ОФЗ). Ломбардный кредит предоставляется банкам в пределах общего объема выдаваемых Банком России кредитов.

Неустойчивостью характеризуется и порядок установления норм обязательных резервов. С 1 мая 1996 г. в связи со стабилизационными процессами в отечественной экономике Центральный банк принял решение снизить нормы резервирования по рублевым счетам до востребования и срочным вкладам сроком до 30 дней до 18%, а по средствам на счетах в иностранной валюте — до 1,25%. На фоне снижения норм резервирования Центральный банк ужесточил подход к нарушителям порядка внесения средств. При переходе на новую систему резервирования расчетная величина фонда должна совпасть с существующей. Однако новые нормы просуществовали лишь немногим более месяца и с 11 июня были вновь возвращены на первоначальный уровень. Размер нормативов резервов в Центральном банке для банков увеличился: по счетам до востребования и срочным вкладам сроком до 30 дней — с 18 до 20%; по срочным обязательствам от 31 до 90 дней — с 14 до 16%; по срочным обязательствам свыше 90 дней — с 10 до 12%; по средствам на счетах в иностранной валюте — с 1,25 до 2,5%.

Что касается операций на рынке ценных бумаг, то развитие и использование этих инструментов предполагают ликвидацию однобокости развития самого рынка ценных бумаг. Концентрация на операциях с государственными обязательствами превратила российский рынок капитала в неустойчивый, зависимый от государственной политики. А высокий уровень доходности государственных облигаций толкает к повышению цены на все заемные ресурсы. Все это сдерживает развитие рынка акций, а также инвестиции в производственный сектор экономики.

Кризис в 1998 г. обнажил все накопившиеся в экономике диспропорции, насильственно заставил заняться качественной реструктуризацией банковской системы. Вместе с тем он в очередной раз подтвердил значение денег в экономике и необходимость регулирования денежного сектора с учетом реальных экономических условий.

После кризиса денежно-кредитная политика в России нацелена на создание благоприятных условий для долгосрочного экономического развития страны. Низкий уровень инфляции и стабильность национальной валюты являются основой для принятия эффективных решений в области осуществления сбе-

режений, инвестиций и потребительских расходов — базовы для устойчивого экономического роста. В соответствии с про гнозом социально-экономического развития России предпола гается снизить темпы инфляции до 8—10% в 2004 г., 6,5—8,5 2005 г. и 5,7—7,5% в 2006 г.

На современном этапе Банк России продолжает проводит политику управляемого плавания валютного курса, так как отсутствие законодательно оформленного и эффективно функ ционирующего стабилизационного фонда Правительства РФ переход на использование режима плавающего обменного кур са может привести к его переоценке, что чревато больши ущербом для национальной промышленности. Кроме того, в условиях относительно высоких цен на нефть переход на плавающий обменный курс может вызвать резкое изменение относительной привлекательности активов, номинированных в российской и иностранной валюте.

По мере создания стабилизационного фонда Банк России будет последовательно сокращать свое участие на валютном рынке, способствуя постепенному внедрению рыночных механизмов определения стоимости рубля. Это позволит более эффективно контролировать динамику денежного предложения и инфляции, повысит роль процентной политики Банка России, способствующей стимулированию инвестиций и увеличению темпов экономического роста в перерабатывающих отраслях промышленности.

Следовательно, сегодня антиинфляционная политика России осуществляется посредством комбинированного использования трех основных инструментов кредитно-денежной политики: выбора курсовой политики, ограничения с помощью операций на открытом рынке денежного предложения, установления краткосрочных процентных ставок по операциям Банка России.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы через традиционные методы — учетную ставку, операции на открытом рынке и нормы обязательных резервов — имеет свою специфику.

Ставка рефинансирования, применяемая в России, никогда не была отражением объективно существующей взаимосвязи реального и денежного секторов экономики. Практически дело касалось не регулирования кредитной деятельности банков через ставку рефинансирования, а использования банков как

«проводников» централизованных кредитов, предоставляемых на адресной основе отдельным отраслям, регионам, предприятиям.

С февраля 2001 г. на смену практике рефинансирования банков под переучет векселей пришел проект по рефинансированию коммерческих банков под залог кредитных требований и векселей предприятий группы «промышленность», «связь» и «транспорт». Реализация проекта началась в Санкт-Петербурге, и в случае удачи схема будет распространена по всей стране. Однако кроме векселя предприятия банк — участник проекта должен дополнительно предоставить гарантию по кредиту еще от одной кредитной организации, что значительно усложняет участие банков в проекте. Трудности в реализации этого начинания связаны и с тем, что Банк России на сегодня не располагает комплексной базой данных о предприятиях. Отсутствует также адекватная правовая база и система институтов, с помощью которых данный проект может быть реализован, т. е. будет способствовать стимулирующему воздействию на перевод кредитных ресурсов в реальный сектор экономики.

С июня 2003 г. ставка рефинансирования составляет 16%. Фактически она существует номинально, поскольку Банк России практически прекратил выдачу кредитов но ставке рефинансирования, а потенциальные заемщики почти не подают заявок на их получение, так как ее уровень существенно превышает процентные ставки по денежным активам, получаемым по другим каналам финансового рынка. В результате предприятия лишаются возможности полностью списывать стоимость заимствований на себестоимость продукции и вынуждены платить дополнительные налоги. Использование ставки рефинансирования носит также фискальный характер, поскольку пени за налоговые правонарушения составляют 1/300 действующей ставки рефинансирования.

Следовательно, в настоящее время ставка рефинансирования является лишь формальным индикатором процентных ставок на финансовом рынке. Банки ориентируются на этот показатель постольку, поскольку его задает Центробанк. Реальные операции кредитования коммерческих банков Банком России со ставкой рефинансирования не связаны. Для придания ставке рефинансирования статуса реального макроэкономического показателя необходимо ее снижение до уровня, не превышающего нормальную доходность в экономике.

Другой инструмент регулирования государством денежно-кредитной сферы — *норма обязательных резервов*. Требования к уровню обязательных банковских резервов подвержены частым изменениям, позволяющим использовать этот инструмент для оперативного управления. В результате банки собирают ресурсы, платят за них, а Банк России забирает эти ресурсы бесплатно вместо создания условий для их эффективного использования как коммерческими банками, так и государством. В отдельные годы обязательные резервные требования устанавливались на уровне 20% (в развитых странах максимальная их ставка составляет 7—15%).

Метод изменения уровня обязательных банковских резервов по существу носит административно-налоговый характер и увеличивает издержки банков. Он приводит к значительному увеличению средств, отвлекаемых от использования в активных операциях банка. Резервная система является дорогостоящей, так как значительная часть ссудного капитала изымается из банковского, а в конечном счете — из производственного сектора. К тому же резервирование привлеченных средств вызывает их удорожание, а создание резервов является инфляционным фактором в экономике. Налоговый характер отчисления в фонды обязательных резервов вызывает у банков стремление их минимизировать различными путями, в том числе: увеличением в составе привлеченных средств межбанковских кредитов; привлечением депозитных вкладов на срок не более месяца (чтобы до даты образования резерва он был востребован); увеличением в составе привлеченных средств срочных депозитов. Кроме того, наличие определенного уровня резервов вовсе не гарантирует защиту коммерческих банков от финансовых потрясений, подобных кризису 1998 г.

В настоящее время основной акцент в формировании обязательных резервов коммерческих банков делается на минимальные резервные требования, определяющие пропорцию банковских резервов двух видов — обязательные и добровольные (избыточные). Если объемы обязательных резервов ставятся в прямую зависимость от суммы привлекаемых финансовых средств банков и параметров минимальных резервов, устанавливаемых Центральным банком РФ, то добровольные резервы определяются самими банками в зависимости от масштаба их деятельности. Действенность резервных требований во многом зависит от соотношения обязательных и добровольных резер-

вов. Для Центрального банка РФ существует только один вариант влияния на объемы банковских резервов — с помощью процентной ставки.

Дифференцированный подход к формированию резервных требований позволит наращивать банковскую инвестиционную активность. Для банков, у которых значительна доля инвестиционных кредитов реальному сектору экономики (сроком более года), нормы обязательных резервов существенно снижаются. Установление низких норм обязательных резервов для мелких банков повысит их устойчивость и конкурентоспособность банковской системы в целом.

Операции на открытом рынке осуществлялись Центральным банком РФ в основном для финансирования дефицита государственного бюджета, поэтому государственные ценные бумаги имели высокую доходность. Они носили краткосрочный характер, а из-за присутствия на финансовых рынках спекулятивного капитала не могли быть размещены на длительный период. Следовательно, реальный сектор экономики игнорировался.

В послекризисный период Банк России получил право выпуска облигаций от собственного имени (до этого законодательство допускало выпуск облигаций только корпорациями и государством). В результате Банк России выступает и как эмитент, и как орган, регулирующий денежную массу с помощью операций с теми же облигациями. Пределы выпуска облигаций поставлены в зависимость от разницы между максимальным уровнем обязательных резервов и действующими нормами обязательных резервов, причем полномочия Совета директоров Банка России по изменению норм обязательных резервов не ограничены. Тем самым Совет директоров по своему усмотрению может менять лимит выпуска облигаций, который в свою очередь способен оказать негативное влияние на кредитный рынок — отвлечь часть кредитных ресурсов от кредитования реального сектора и способствовать росту процентов по ссудам. Что касается обеспечения и источников погашения облигаций Центрального банка РФ, то в законодательных актах данные положения не регламентируются. Если обеспечением облигаций будет служить исключительное право эмиссии Банка России, его денежная политика замкнется на его внутренних интересах и ситуация с ГКО повторится, только уже с облигациями самого Банка России.

Зарубежный и отечественный опыт показывает, что операции на открытом рынке не осуществимы при отсутствии у коммерческих банков заинтересованности в приобретении государственных ценных бумаг, а отсутствие в портфеле ликвидных ценных бумаг делает недоступным для Банка России использование этого инструмента, так как рынок ГКО на сегодняшний день развит слабо и характеризуется невысокой доходностью и низким объемом сделок.

Таким образом, в условиях неполноценной и неразвитой банковской системы и денежного рынка России денежно-кредитное регулирование с использованием традиционных инструментов и механизмов не должно носить характер копирования опыта развитых стран. Эффективность денежно-кредитного регулирования в настоящее время зависит от правильного выбора и использования адекватных методов и инструментов проводимой в стране денежно-кредитной политики.

Контрольные вопросы:

1. Имеют ли административные методы экономическое содержание?
2. Как вы понимаете кредитно-денежную политику государства?
3. Какому из инструментов кредитно-денежной политики государства отдается предпочтение сегодня?
4. В чем состоят особенности денежно-кредитной политики России с использованием традиционных инструментов и механизмов?
5. Чем вызвана политика Банка России управляемого плавания валютного курса?
6. Чем характеризуются операции российского государства на открытом рынке?
7. Какие основные проблемы порождает кредитно-денежная политика России?

Глава 22
ДОЛГОСРОЧНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Содержание долгосрочного государственного регулирования. Бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика государства, призванная помочь рыночному механизму справиться с его негативными последствиями, носит антициклическую направленность, так как обострение социально-экономических проблем происходит циклично (в зависимости от пребывания экономики в фазах подъема или кризиса), а цикл является формой движения рыночной экономики. Антициклическая политика государства в развитых странах меняется в зависимости от конкретной экономической ситуации и имеет краткосрочный характер.

Наряду с антициклической политикой в развитых странах начали складываться различные формы долговременного регулирования экономики, которые называются структурной политикой или политикой экономического роста. *Долгосрочная* экономическая политика основана на координации разнонаправленных действий государства в различных сферах экономики. Эта координация оформляется в виде средне- и долгосрочных планов и общехозяйственных программ развития, дополненных системой финансовых и кредитных стимулов. Планы и программы носят рекомендательный характер. В настоящее время масштабы общенационального планирования резко сократились, но большое значение приобретают целевые программы, направленные на развитие новейших отраслей экономики.

Политика долгосрочного регулирования реализуется государством по нескольким направлениям:

• контроль за состоянием общего равновесия экономической системы. Для этого государственный бюджет подстраивается под решение структурных проблем, за счет государства ведется подготовка рабочей силы, особенно квалифицированного слоя (80—90% расходов на образование составляют государственные расходы);

• развитие производственной инфраструктуры — энергетики, транспорта, связи, строительства дорог;

• поддержание отраслей с низкой рентабельностью, но имеющих большое значение для национальной экономики (угольная, металлургическая);

• участие в финансировании предприятий, связанных с научно-техническим прогрессом. В 80-х годах стимулирование научно-технического прогресса стало решающим направлением долгосрочной политики роста развитых стран. Большое значение приобретают смешанные формы финансирования НИОКР на основе программно-целевых методов, предполагающих объединение финансовых, материальных и трудовых ресурсов всех звеньев хозяйственного механизма — государства, фирм, университетов и научно-исследовательских институтов. Вокруг крупных университетов, институтов и исследовательских центров создаются так называемые технологические парки. В стимулировании НТП большое значение придается мелким и средним предприятиям в отраслях высокой технологии. Получает распространение контрактная система отношений государства с небольшими фирмами, которым предоставляются налоговые и кредитные льготы, помощь в финансировании НИОКР, размещение выпускаемых ими акций по внебиржевым каналам;

• влияние на технологическую модернизацию и качественные характеристики продукции через нормативное регулирование стандартов и технологий в целях экономии энергии, снижения загрязнения окружающей среды;

• регулирование внешнеэкономических связей, порожденных международной технологической кооперацией. Получают развитие совместные действия по ряду ключевых направлений науки и техники. Государство контролирует соотношение экспорта и импорта, платежный баланс, осуществляет валютное регулирование.

В современных условиях потребность в долгосрочном регулировании экономики возрастает. Интернационализация производства способствует ориентации государственного регулирования на открытые для внешнего мира национальные экономики. Решение многих современных технических, производственных, социальных и экологических проблем принимает форму сложной перспективной программы, затрагивающей интересы отрасли, региона, мирового хозяйства и рассчитанной на длительный

период. Поэтому регулирующие действия государств нуждаются во взаимной координации. Но развитие долгосрочного регулирования не приводит к свертыванию краткосрочного, ибо оно необходимо для конкурентно-рыночной системы. И хотя в долгосрочных программах нельзя предусмотреть текущее регулирование, тактические моменты, количественные ориентиры для краткосрочного регулирования могут найти отражение в перспективном регулировании. Более того, текущее регулирование служит реализации перспективного регулирования.

Долгосрочное государственное регулирование экономики России. Центральной проблемой экономической стратегии России является обеспечение долгосрочной устойчивости экономической динамики. Это значит, что помимо задачи достижения высоких темпов экономического роста стоит задача обеспечения его сбалансированности и определения необходимых рычагов экономической политики, которые эту сбалансированность могут поддерживать.

Реализация долгосрочной устойчивости экономической динамики России связана с проведением существенной структурной перестройки экономики, или ее «модернизации».

Структурная перестройка позволит России занять сильные позиции в обрабатывающей промышленности (вместо нынешней топливно-сырьевой ориентации); наряду с крупными промышленно-финансовыми конгломератами высокий удельный вес в экономике займут малые и средние предприятия, а конкурентная среда будет не только на мировых, но и на внутренних рынках. Модернизация экономики должна идти на основе частной инициативы и государственной поддержки, укрепления всех демократических институтов.

Механизм проведения структурной политики включает:

1) тщательный анализ российского экспорта готовых изделий и услуг, особенно высокотехнологичных, на предмет выявления тех из них, которые имеют перспективу завоевания рынков и требуют оказания государственной поддержки их продвижению;

2) создание максимально благоприятных условий для малого бизнеса: упрощенное и пониженное налогообложение, поддержка благоприятных условий кредитования, в том числе посредством субсидирования процентных ставок. Малый бизнес является крупным резервом роста российской экономики;

3) создание специальной системы поддержки малого инновационного бизнеса, прежде всего создание благоприятной среды для разработки жизнеспособных идей и продуктов. Методами поддержки малого инновационного бизнеса являются: развитие технопарков или инновационно-технологических центров, субсидирование созданной в них инфраструктуры и бесплатное предоставление ее фирмам, работающим в технопарках, субсидирование ставок банковского кредита. Для работы этих механизмов нужны соответствующие институты и учреждения.

В долгосрочном плане важно существенное усиление поддержки фундаментальной и прикладной науки, сохранение и развитие тех ее областей, где Россия сохранила значимые позиции (ядерная физика, физика твердого тела, биохимия, молекулярная биология). Без развития наукоемких отраслей экономики Россия не сможет обеспечить себе достойное место в мировом сообществе.

Следовательно, осуществление долгосрочной экономической политики позволит переломить многовековую традицию отсталости, бедности и подавленности большинства населения при могущественном государстве и всесильной бюрократии; превратить Россию в страну свободных и состоятельных граждан. Таким видится облик России через 30—50 лет.

Однако государственное регулирование не решает всех проблем рыночного хозяйства. Вот почему в экономике не бывает счастливого конца, есть только проблемы. Их оценка различными школами современной экономической мысли неоднозначна.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные направления долгосрочного государственного регулирования.
2. Какова взаимосвязь долгосрочного и краткосрочного государственного регулирования?
3. Каковы место и роль долгосрочного регулирования экономики в условиях глобализации?
4. Какие основные задачи решает долгосрочная политика российского государства?

Глава 23
СОВРЕМЕННЫЕ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

В западной экономической науке существует несколько направлений, характеризующих роль государства в экономике. Между ними есть общность и различия. Общее состоит в том, что они исходят из важности рыночной экономики. Различия заключаются в неодинаковых точках зрения на экономическую роль государства. Кейнсианцы, институционалисты, неолибералы придерживаются концепции смешанной экономики. Монетаристы, сторонники теории рациональных ожиданий и экономики предложения обосновывают тезис о невмешательстве государства в экономику или минимизации такого вмешательства.

§ 1. Кейнсианство

Со времен Сэя и Рикардо экономисты утверждали, что предложение само порождает спрос. Все продавцы неизбежно являются покупателями. Закон Сэя провозглашал, что рыночная экономика по своей природе самостоятельно обеспечивает сбалансированность спроса и предложения. Кризисы невозможны. Не существует препятствий к достижению полной занятости. До Кейнса экономисты исходили из того, что теория производства и занятости может быть построена на основе натурального обмена. Деньги же никакой самостоятельной роли в экономике не играют.

Закон Сэя был подвергнут критике К. Марксом, но западная экономическая мысль проигнорировала ее. К. Маркс считал, что обмен товаров с помощью денег создает серьезные проблемы. Возникает разрыв между актами продажи и купли. Никто не обязан покупать, даже если он что-либо продал. Деньги изымаются из обращения, а дальнейший обмен товаров приостанавливается. Дж. Кейнс существенно изменил течение

экономической мысли Запада. Он сделал вывод, что рыночная экономика внутренне неустойчива.

Утверждают, что для Дж. М. Кейнса деньги ничто (а для сторонников монетаризма — деньги все). Между тем его главный труд называется «Общая теория занятости, процента и денег». Оценка Кейнсом неустойчивости рыночной экономики не могла появиться без признания роли денег.

У Кейнса проблема состоит не просто в нарушении равновесия между спросом и предложением. Общество страдает от недостатка совокупного спроса: $C + I$, где C — потребление, I — инвестиции. В этом пункте позиции Дж. Кейнса и К. Маркса совпадают. Последний считал, что главная проблема для капитализма — это проблема реализации. Но между ними есть различия в объяснении причин недостаточности совокупного спроса. К. Маркс объясняет это спецификой капиталистических отношений, характером распределения, в результате чего потребление растет, но растет медленнее, чем производство. Кроме того, нарушаются основные пропорции производства.

Кейнс открыл основной психологический закон: «...люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход»[1].

Более высокий абсолютный уровень дохода ведет к увеличению разрыва между доходом и потреблением. Превышение дохода над потреблением есть сбережение:

$$\text{Сбережение} = \text{Доход} - \text{Потребление}.$$

Разрыв между доходом и потреблением должен заполняться новыми инвестициями. При равенстве сбережений и инвестиций достигаются полная занятость и сбалансированность экономики. Факторы, управляющие сбережениями и инвестициями, различны. Сберегают домашние хозяйства и финансовые институты, решения об инвестировании принимают фирмы. Вот здесь-то и может происходить расстыковка сбережений и инвестиций. Если сбережения превышают инвестиции, то совокупный спрос уменьшается. Положение усугубляется и потому, что действует тенденция к уменьшению доли потребления в национальном доходе. Регулирование объемов инвестиций и потребления невозможно без вмешательства государства.

---

[1] *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. С. 157.

Марксисты поставили вопрос об экономической роли государства раньше, чем Дж. М. Кейнс. Но у них были разные подходы к этому вопросу. Ф. Энгельс в «Анти-Дюринге» указывал на перерастание производительными силами капиталистической собственности во всех ее формах (частной, коллективной). Неспособность индивидуальных предпринимателей, акционерных обществ справиться с производительными силами заставляет общество взять их в свои руки.

Дж. М. Кейнс не считал, что капиталистическая собственность изжила себя. Нет оснований полагать, что существующая система, писал он, плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует. Конечно, случаются просчеты в предвидении, но их не избежать и при централизованном принятии решений. «Результатом заполнения пробелов классической теории должно быть не устранение «манчестерской системы», а выяснение условий, которых требует свободная игра экономических сил для того, чтобы она могла привести к реализации всех потенциальных возможностей производства»[1].

Кейнс предполагал, что государство будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Оно также будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению. Помимо необходимости централизованного контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, оснований для социализации экономики нет. Кейнс выступал против системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. В отличие от Кейнса марксисты абсолютизировали тенденцию к огосударствлению, что со временем привело экономику восточноевропейских стран к бюрократизации и лишило ее всяких стимулов к научно-техническому прогрессу.

Кейнсианство положило начало существенным переменам в экономической политике. Традиционно считалось, что налоговые ставки должны быть одинаковыми во все времена, хорошие и плохие. Кейнс считал налоги важным методом регулирования экономики, а следовательно, и необходимым изменение налоговых ставок в зависимости от экономической ситуации.

До Кейнса экономисты полагали, что государство должно поступать, как семья: расходы должны быть равны доходам.

---

[1] *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. С. 454.

Соответственно государственный бюджет должен балансироваться ежегодно. Кейнсианцы обосновали принцип балансирования бюджета на протяжении цикла. В период рецессии бюджет сводится с дефицитом, в период подъема — с избытком доходов над расходами. Но в течение цикла бюджет должен быть сбалансирован. В конце 80-х годов идея сбалансированности бюджета на протяжении цикла была признана ошибочной, создающей угрозу инфляции. Экономисты вновь признали важность ежегодного балансирования бюджета.

Дж. Кейнс предложил использовать кредитно-денежную политику для регулирования экономики прежде всего через изменения ставки процента. Правда, он писал, что относится несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование ставки процента. В условиях Великой депрессии (1929—1933 гг.) денежная политика была недостаточна для возрождения экономики. И это правильно. Но нельзя Кейнсу приписывать недооценку денежной политики вообще. Современные кейнсианцы в отличие от монетаристов признают важность и бюджетной, и кредитно-денежной политики.

Дж. Кейнс и его последователи создали реалистическую теорию цикла. Марксизм объясняет циклическое развитие перенакоплением капитала, при котором увеличение капитала не сопровождается соответствующим ростом массы прибыли. Обновление основного капитала, утверждал К. Маркс, есть материальная основа цикла.

Дж. Кейнс считал, что цикл связан с изменением предельной эффективности капитала. Главное объяснение кризиса надо искать во внезапном падении предельной эффективности капитала (нормы доходности предельной затраты капитала). Фактор времени в экономическом цикле (т. е. его продолжительность) определяется причинами, обусловливающими восстановление предельной эффективности капитала. К числу таких причин относятся продолжительность срока службы имущества длительного пользования, а также величина затрат на содержание избыточных запасов. Промежуток времени, который должен пройти до того момента, пока недостаток капитала вследствие его использования, порчи и материального старения станет вполне очевидным и вызовет рост его предельной эффективности, может быть довольно устойчивой функцией средней продолжительности службы капитала в данный период.

Марксизм считал цикл атрибутом капиталистических производственных отношений. Однако сравнительный анализ этого явления К. Марксом и Дж. Кейнсом показывает, что цикл обусловлен не столько капиталистической собственностью, сколько необходимостью обновления имущества длительного пользования. Экономика не может развиваться одинаковыми темпами. Приходит время обновлять изношенное оборудование, здания и сооружения, темпы роста производства падают, его объем сокращается абсолютно. После обновления имущества длительного пользования движение производства вновь возобновляется. Таким образом, кейнсианство и марксизм объясняют цикл движением инвестиций и изменением нормы прибыли.

§ 2. Неолиберализм: социальное рыночное хозяйство

Исторические условия возникновения неолиберализма и его особенности. Неолиберализм занимает видное место в экономической науке XX в. Его авторами стали немецкие ученые, а в 60—90-х годах ушедшего века неолиберализм был официальной доктриной экономической политики ФРГ. Однако данное учение не есть чисто немецкое явление. Авторы неолиберализма создавали его как универсальное учение, а основные постулаты неолиберализма широко использовались в государственной политике многих стран мира.

Неолиберализм возник на рубеже 20—30-х годов в Германии, где не было особых либеральных традиций ни в экономике, ни в политике. В 30-х годах неолиберализм стал активно развиваться, а после Второй мировой войны — применяться на практике в государственной политике ФРГ, в то время как в других развитых странах господствовало кейнсианство.

Духовными предтечами неолибералов стали классики либерализма (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль), основополагающим принципом теории которых является принцип свободы индивидуума, справедливый в целом для общества и экономики. Однако от классического либерализма путь к социально развитому хозяйству лежит не прямо, а через теорию *интервенционизма*, суть которой состоит во вмешательстве в свободную игру сил на рынках посредством создания некоторых «рамочных условий».

Отцом неолиберализма является Вальтер Ойкен, профессор фрайбургского университета. На практике концепцию неолибе-

рализма претворил в жизнь Людвиг Эрхард. Другими известными представителями неолиберализма являются А. Мюллер-Армак, В. Рёпке, А. Рюстов.

В послевоенный период ФРГ развивалась по соседству с ГДР, поэтому не могла не учитывать разницы в их экономическом строе и экономической политике. ГДР провозгласила множество благ для народа. ФРГ надо было искать альтернативный путь — гибкую концепцию, защищающую *институт частной собственности*, с одной стороны, и направленную на проведение *социальной политики* — с другой.

С самого зарождения неолиберализм был настроен антикейнсиански. Неолиберальная концепция должна была сменить кейнсианскую теорию. В то же время к проблемам экономики неолибералы подходили с макроэкономических позиций (что присуще для кейнсианцам и не характерно для неоклассиков). Поэтому в неолиберализме центральной стала проблема *взаимоотношений государства и экономики*.

Неолиберализм ориентировался на свободу индивидуального предпринимательства, частной собственности, на стихийный рыночный механизм. Это роднит его с классической концепцией. Но в то же время неолибералы выступали за активную, хотя и своеобразную, роль государства в экономике. Они считали, что экономику нельзя бросать на произвол судьбы, так как это может привести к развитию монополизма, отрицанию свободной конкуренции, большим социальным издержкам.

Поскольку цель государства, по мнению неолибералов, — поддержание свободной конкуренции, средства вмешательства государства в экономику должны быть *рыночными, косвенными*. Такие средства они видели в проведении кредитно-денежной политики, что роднит их с неоконсерваторами и противопоставляет кейнсианцам. Неолибералы относились отрицательно к инфляции и бюджетному дефициту.

Во главу угла неолиберализм ставил *институциональные программы*: создание институтов, способных обеспечить свободную конкуренцию и социальный прогресс. Но в отличие от институционалистов неолибералы выступали против государственного планирования.

Идеальная модель неолиберализма состоит в следующем: свободное ценообразование на базе спроса и предложения экономики самостоятельных частных собственников плюс активная государственная социальная политика в целях сглаживания недос-

татков рыночного распределения доходов. Следовательно, задача государства — это поддержание существующих форм хозяйствования, а не непосредственное руководство экономическим процессом. Государство выполняет роль «футбольного арбитра».

Основные концепции неолиберализма. Неолиберализм базируется на двух теоретических концепциях: учение о строе конкуренции и учение о социальном рыночном хозяйстве.

Учение о строе конкуренции (автор В. Ойкен) называют также ордолиберализмом (от лат. «ордо» — строй). *Экономический строй* — это совокупность реализованных на практике хозяйственных форм, в которых протекает повседневный конкретный хозяйственный процесс.

Приверженцы данного учения считают, что существует два типа экономического строя:

- централизованно-управляемое хозяйство, к которому можно отнести индивидуальное (натуральное) хозяйство и централизованно-администрируемое;
- хозяйство общения (свободное рыночное хозяйство).

Эти два типа строя идеальны и, соответственно, полностью не реализуемы. Ко второму типу экономического строя близок капитализм XIX в. с его невмешательством в экономику.

Свободное рыночное хозяйство рассматривается неолибералами как основа для государственной политики. Любое отступление от принципов свободной конкуренции (по В. Ойкену) рождает монополию. Государство должно воссоздать и поддержать строй конкуренции. Поэтому конкуренция рассматривается как *государственный институт*.

Критерием государственной политики и ее общим результатом является система свободного ценообразования в политике.

По мнению неолибералов, основными признаками строя конкуренции являются:

- неприкосновенность частной собственности;
- свобода ценообразования;
- стабильность денежного обращения и национальной валюты;
- открытые рынки;
- свобода сделок и договоров (кроме ведущих к монополии);
- экономическая самостоятельность и ответственность предпринимателей;
- постоянство экономической политики;
- конкуренция без монополий, для чего должен быть создан орган надзора и правовая база.

Из характеристики строя конкуренции видно, что ордолибералы выделяют в государственной политике два направления.

Первое направление — формирование хозяйственного строя. Это достигается путем регулирования монополий, конкуренции, соотношения государственной и частной собственности, создания правовой базы, соотношения прямых и косвенных методов воздействия на экономику. Формирование хозяйственного строя является основным направлением государственной политики.

Второе направление государственной политики — это воздействие на процесс воспроизводства с помощью кредитно-денежных рычагов.

Учение о социальном рыночном хозяйстве. Термин «социальное рыночное хозяйство» появился в 1948 г. у А. Мюллера-Армака.

Данное учение вобрало в себя концепцию о строе конкуренции, перенеся акцент с антимонопольной проблематики на вопросы социальной политики. Провозглашается активная социальная политика, главным инструментом которой является прогрессивное налогообложение лиц с высокими доходами и их перераспределение малоимущим слоям. Подчеркивается необходимость создания развитой системы социального страхования и развитой социальной инфраструктуры.

В 1950-е гг. в концепцию «социальное рыночное хозяйство» добавляются лозунги «благосостояние для всех» и «собственность для всех». Это означает поощрение демократизации акционерного капитала, личных сбережений населения, что делает эту концепцию сходной с теорией «народного капитализма».

Социальное рыночное хозяйство рассматривается авторами как «третий путь», пролегающий между необузданным, лишенным целенаправленного порядка рыночным капитализмом XIX — начала XX в. и тоталитарной административной (социалистической) экономикой, как путь, ведущий к свободному, экономически эффективному, стабильному порядку в обществе и экономике. Авторам концепции социального рыночного хозяйства удалось отказаться от идеологических, по их мнению, категорий «капитализм-социализм» и неточных с научной точки зрения понятий «стихийного и планового» развития хозяйства (Л. Эрхард доказывал, что современная рыночная экономика намного более социальна и планова, чем централизо-

ванная социалистическая экономика). Модель неолибералов ближе к действительности и сильнее подчеркивает социально-политические цели общества.

Большая заслуга в построении концепции социального рыночного хозяйства как формы эффективной рыночной экономики принадлежит А. Мюллеру-Армаку. Он был не только экономистом, но и известным философом и социологом. Это, наверное, и позволило ему более последовательно применить социальный подход к анализу экономики и сформулировать основные принципы социального рыночного хозяйства.

В 1948 г. вышел в свет труд А. Мюллера-Армака «Генеалогия социального рыночного хозяйства», где в целостном виде сформулированы основные элементы экономической политики государства в обществе:

- создание социального порядка на предприятии, который оценивает работника как человека и сотрудника, предоставляет ему право участия в управлении, не ограничивая при этом производственную инициативу и ответственность предпринимателя;
- осуществление конкурентной организации, понимаемой как общественная задача, в целях придания устремлениям отдельных лиц направления, необходимого для всеобщей пользы;
- проведение конъюнктурной политики занятости с целью предоставить работнику в рамках возможного экономическую безопасность по отношению к кризисным сокращениям производства;
- выравнивание экономическими средствами (путем налогообложения и субсидий семьям, помощи при воспитании детей, найме жилья для нуждающихся и т. д.) доходов для устранения неоправданных различий доходов и собственности;
- социальное жилищное строительство;
- социальная производственно-структурная политика путем поддержки малых и средних предприятий и создания равных стартовых шансов для предпринимателей;
- поддержка кооперативной взаимопомощи (например, в жилищном строительстве) как важного звена экономического порядка;
- введение социального страхования;
- планирование строительства городов;
- установление минимальной оплаты труда.

Учение о социальном рыночном хозяйстве нельзя рассматривать только в экономическом аспекте. Основной смысл его состоит в том, чтобы связать принцип свободы на рынке с принципом социальной защищенности и социальной справедливости. Попытка синтеза гарантированной правовым государством экономической свободы с идеалами социальной защищенности и социальной справедливости означает, что социальное рыночное хозяйство должно в полной мере являться и рыночным, и социальным. Сторонники этой концепции исходили из необходимости не улучшения, а дополнения рыночного хозяйства путем обрамления его в социальные рамки. При этом социальность учения раскрывается через такие важнейшие понятия, как «рамочные условия», «рамки порядка», «конкурентная политика». Рамочные условия — это те социальные ценности, которые предшествуют процессу производства. Следовательно, концепция социального рыночного хозяйства утверждала, что экономический порядок должен следовать из порядка социального, а не наоборот. Главной задачей государства становится проведение политики поддержания условий конкуренции и общего социального порядка.

Сочетание экономической свободы и социальной справедливости определяет основные цели социального рыночного хозяйства.

Экономическая свобода включает:

свободу потребления: свободу потребителей покупать по своему выбору изделия, являющиеся частью социального продукта;

свободу частной собственности: свободу владельца средств производства использовать рабочую силу, деньги, имущество и предпринимательскую способность по собственному усмотрению;

свободу производства и торговли: свободу предпринимателей производить и продавать товары по собственному усмотрению;

свободную конкуренцию: свободу каждого покупателя или продавца добиваться достижения той же цели, которая характерна для других;

свободу выбора профессий и рабочих мест, свободу внешней торговли.

Социальная справедливость означает, что:

• рыночное хозяйство в силу своей экономической эффективности, т. е. благодаря тому, что оно создает экономические предпосылки «благосостояния для всех» и предоставляет эко-

номические свободы, ограничиваемые рамками неприкосновенности прав лиц, носит *социальный характер*;

• рыночное хозяйство должно ограничиваться там, где оно привело к социально *нежелательным результатам*, или же результаты свободного экономического процесса должны корректироваться, если не являются достаточно социальными.

Поэтому, по словам А. Мюллера-Армака (1956), понятие «социальное рыночное хозяйство» может быть определено как идея *политического упорядочения*, целью которого является соединение общества, построенного на конкуренции и частной инициативе, с социальным прогрессом, обеспеченным производительностью рыночной экономики. На основе рыночного экономического порядка может быть создана система социальной защиты.

Следовательно, социальное рыночное хозяйство понимается как связанная с фундаментальными ценностями *социальная технология*, система целей которой открыта для возможных изменений.

В центре внимания у неолибералов находится человек, обладающий неотъемлемыми фундаментальными правами, прежде всего правом на человеческое достоинство и свободное развитие личности. Свобода человека во всех ее аспектах — духовном, политическом, материальном — является высшей ценностью общества. Поэтому все члены общества должны иметь возможность осознавать и реализовывать свое индивидуальное благосостояние в рамках установленных правовых и моральных границ. Эта целеустановка, направленная на свободное развитие самоопределение и личную ответственность, делает необходимым руководство экономической деятельностью за счет средств рынка. Взаимное соглашение индивидуальных рыночных планов, экономическая координация деятельности людей осуществляются теми, кого непосредственно затрагивает результат. Рынок становится *упорядоченным*. В. Рёпке отмечает, что «велением морали и человечности, а также государственной мудрости является необходимость приспосабливать экономическую политику к человеку, а не человека к экономической политике».

Цели и средства социального рыночного хозяйства можно сформулировать так.

1. Достижение максимально высокого благосостояния.

Методами для достижения этой цели являются:

• установление порядка конкуренции;

• целенаправленное проведение политики, ориентированной на рост экономики и не ограничивающей экономическую свободу;

• обеспечение полной занятости, гарантирующей доход каждому способному и желающему работать;

• обеспечение свободы внешней торговли, свободный обмен валют и расширение международного разделения труда в рамках мировой экономики (внешняя экономическая свобода так же повышает благосостояние, как и внутренняя).

2. Обеспечение экономически эффективной и социально справедливой денежной системы, особенно обеспечение стабильности цен.

Средствами для выполнения этой задачи являются:

• существование независимого центрального эмиссионного банка;

• стабильный государственный бюджет;

• обеспечение выравнивания платежного баланса и равновесия во внешней торговле.

3. Социальная обеспеченность, социальная справедливость и социальный прогресс (защита семьи, справедливое распределение доходов и имущества).

Этой цели можно добиться за счет:

• достижения максимального уровня социального продукта как экономической основы социальной защищенности;

• создания порядка осуществления конкуренции, так как она сводит к минимуму социальную несправедливость и способствует социальному прогрессу;

• государственной корректировки первоначального распределения доходов и имущества в форме выплаты социальной помощи, пенсий и компенсаций, дотаций на жилье, дотаций и т. д.

Неолибералы считают, что все экономико-политические задачи обретают свой конечный смысл в развитии человека как личности в свободном обществе, основанном на социальном государстве.

§ 3. Монетаризм

Как отмечалось, кейнсианцы считают, что рыночная система внутренне нестабильна и требует необходимости государственного вмешательства. Монетаристы имеют другую исходную

позицию. Они считают, что рынок сам по себе способен обеспечить стабильность и экономический рост.

Великая депрессия 1929—1933 гг. натолкнула Дж. Кейнса на вывод о том, что капитализм перестает быть саморегулируемой системой и нуждается в государственном вмешательстве. Главный теоретик монетаризма американский экономист М. Фридмен в противоположность этому доказывал, что экономическая стабильность требует сокращения государственного вмешательства в экономику, а не его увеличения. По мнению М. Фридмена, Великая депрессия, так же как и другие периоды ужасной безработицы, была вызвана ошибками государственного регулирования экономики, а не противоречиями, внутренней нестабильностью частной экономики. В 1930—1931 гг. Федеральная резервная система США действовала так неумело, что умеренную рецессию превратила в экономическую катастрофу. Соответственно в современных условиях правительственные меры образуют главное препятствие для экономического роста в США. Тарифы и другие ограничения международной торговли, тяжелое налоговое бремя, меры по регулированию экономики, фиксация цен и заработной платы искажают направления движения ресурсов, стимулируют их неправильное использование.

Итак, один выдающийся экономист считал, что проблему создает свободный рынок, другой — чрезмерное и ошибочное государственное вмешательство в экономику. Кто же из них прав?

Вплоть до начала 70-х годов монетаризм оставался в тени. Его научность и серьезность ставились под сомнение. Совершенно неожиданно в 70—80-е годы монетаризм превращается в модное направление экономической мысли. Рейганомика и тэтчеризм формировались в соответствии с рецептами М. Фридмена. Это показывает, что в экономической науке нет бесполезных и ненужных идей. Противоречивость и сложность экономической жизни находят свое отражение в существовании и борьбе различных научных школ. Если в экономике не происходит революций, то, по крайней мере, меняются приоритеты экономического развития, соотношение форм регулирования экономики, относительная значимость рынка и государственного вмешательства.

Монетаризм — это концепция развития зрелой рыночной экономики с хорошо отработанным денежным хозяйством. Монетаристы — сторонники конкурентного капитализма, предполагающего организацию экономической деятельности на основе частных предприятий, действующих на свободном рынке. М. Фридмен называет свой образ мышления либерализмом или консерватизмом.

Монетаризм выступает против централизованного контроля над экономической деятельностью. Тем не менее существование свободного рынка не устраняет необходимость во вмешательстве государства. Последнее выступает посредником между субъектами рыночных отношений, принимает законы и следит за их соблюдением.

Рынок значительно уменьшает количество вопросов, которые требуют политических решений, и тем самым минимизирует степень прямого участия правительства в регулировании экономики.

Некоторые сферы экономики не могут развиваться на основе рыночных отношений или могут функционировать только ценой огромных издержек. Речь идет о так называемой технической монополии и «эффекте соседа».

Техническая монополия представлена частной монополией, публичной монополией и публичным регулированием. По мнению М. Фридмена, все три формы плохи и приходится выбирать из этих зол наименьшее. Какая же из них является наименьшим злом? В этом вопросе мнения экономистов разделились. Для Фридмена наименьшее зло — частная, для американского экономиста Г. Симона — публичная монополия, западно-германского экономиста В. Ойкена — публичное регулирование.

«Эффект соседа» — действия индивидов, оказывающих воздействие на других индивидов. Это воздействие нелегко компенсировать, а также получить возмещение за ущерб или оплату позитивного воздействия.

Таким образом, государство должно решить проблемы технической монополии, «эффекта соседа», содействовать конкуренции и обеспечить здоровую финансовую систему. Главными направлениями правительственной деятельности, которые спо-

собствуют стабильности экономики, является денежная и фискальная политика.

Итак, монетаризм выходит на передний край в 70—80-е годы как отражение бед бюрократизации экономики, ослабления рыночного механизма и конкуренции. Пусть конкуренция расчистит путь для дальнейшего развития, пусть исчезнут слабые, не способные выдержать конкуренцию. Пусть неудачник плачет... Монетаризм предложил шоковую терапию для западных стран. Последняя в известных пределах оздоровила экономику.

Однако господство монетаризма в 70—80-е годы не было полным. В теории и практике наблюдался синтез кейнсианства и монетаризма. В 90-е годы наметился возврат к кейнсианству.

Денежная политика. Специфика и заслуга монетаризма как течения экономической мысли состоят в разработке денежной (монетарной) политики.

Монетарная политика балансирует между Сциллой и Харибдой. Сцилла — автоматически действующий золотой стандарт. Харибда — предоставление власти группе чиновников, собранных вместе в «независимый» центральный банк или какой-то другой бюрократический орган. Золотой стандарт невозможен и нежелателен. Невозможен потому, что отсутствуют методика применения и уверенность в успехе. Нежелателен, так как требует больших издержек для добычи золота.

Произвольная денежная политика центрального банка чревата ошибками и способна причинить огромный вред экономике. Перефразировав известного французского политического деятеля Клемансо, М. Фридмен замечает: «Деньги слишком серьезное дело, чтобы оставлять его в руках чиновников центрального банка».

Где же выход? Монетаризм считает, что денежной системой должен управлять закон, а не люди. Специальное законодательство дает возможность населению осуществлять контроль над денежной политикой. В то же время оно предотвращает подчинение денежной политики сиюминутным прихотям и капризам властей.

Балансирование между Сциллой и Харибдой возможно при законодательном установлении основного так называемого мо-

нетарного правила, предписывающего центральному банку обеспечивать постоянную норму роста количества денег. Органы, осуществляющие кредитно-денежную политику, ежегодно должны увеличивать количество денег на X процентов, при этом X находится где-то между 3 и 5%.

Визитной карточкой монетаризма является уравнение обмена:

$$MV = PQ,$$

где M — количество денег;
V — скорость обращения денег;
P — уровень цен или средняя цена, по которой продается каждая единица продукта;
Q — физический объем товаров и услуг, произведенных в стране.

В левой части уравнения — затраты, в правой — результаты производства. PQ равно ВНП, поэтому уравнение можно записать так:

$$MV = GNP,$$

где GNP — валовой национальный продукт.

Монетаристы утверждают, что величина номинального ВНП зависит от предложения денег. Увеличивая его, государство способствует росту ВНП. Но в левой части уравнения обмена есть еще один показатель — скорость обращения денег V. Понятно, что предложение денег M может влиять на ВНП предсказуемо только при условии, что величина V остается стабильной. В противном случае возникает высокая степень неопределенности.

Монетаристы предполагают, что величина V стабильна. Это не значит, что скорость обращения денег не меняется. Изменение происходит, но постепенно и предсказуемо.

Предположим, что предложение денег возросло на 5 млрд долл., а скорость их обращения равна 2. Количество денег превышает желаемое их количество. Граждане страны начинают расходовать их на приобретение ценных бумаг, недвижимости, предметов потребления. Совокупный спрос возрастает на 5 млрд долл. × 2 (скорость обращения денег) = 10 млрд долл. Если первоначальный ВНП составлял 100 млрд долл., а количество денег 50 млрд долл. при $V = 2$, то после увеличения пред-

ложения денег ВНП стал равным 110, а M — 55 млрд долл. Скорость обращения денег по-прежнему равна 2. Расходы на товары и услуги увеличиваются до тех пор, пока не восстановится равновесие между ВНП и предложением денег.

Неравномерность распределения прироста M между различными активами создает известную степень неопределенности для V.

Уравнение обмена имеет и другие слабые места. Имеются большие трудности с определением P и Q. Оба показателя находятся в правой части уравнения. На какой из них воздействует M? Монетаристы считают, что M влияет на P, Q, P и Q в некоей комбинации. Предположим, что M воздействует на повышение цен, а Q остается неизменным. ВНП возрастает, но за счет повышения цен. Вряд ли общество будет стремиться к номинальному росту ВНП.

Если принять, что V стабильна, большая неопределенность возникает в правой части уравнения: происходит ли рост ВНП за счет изменения цен или физического объема товаров и услуг? А если изменяется и то и другое, то в каком соотношении? В рамках монетаристских рекомендаций что может помешать ВНП возрастать только за счет ценового фактора? На эти и многие другие вопросы у монетаристов ответа нет. Из этого следует, что монетаризм не может быть единственным руководством к действию. Монетарная политика должна дополняться другими мерами регулирования. В противном случае весьма высока степень неопределенности ее результатов.

Критика фискальной политики сторонниками монетаризма. По мнению монетаристов, государственный бюджет не может быть использован для стабилизации экономики, так как самым нестабильным компонентом национального дохода в послевоенный период являются государственные расходы.

В фискальной, так же как и в денежной, политике экономисты не имеют достаточных знаний, чтобы преднамеренно использовать изменения в налогообложении или государственных расходах в качестве стабилизирующих механизмов. Пытаясь использовать их, государство почти наверняка ухудшает ситуацию.

В рамках фискальной политики эквивалентом основному монетарному правилу (увеличению неизменными темпами предложения денег) может быть планирование расходов на те

цели, которые общество реализует на государственном уровне. Но такое планирование должно осуществляться безотносительно проблемы экономической стабильности. Можно и должно планировать ставку налогообложения, чтобы покрыть плановые расходы. Следует избегать сумбурных изменений и в государственных расходах, и в налогах.

Монетаристы критикуют широко распространенное убеждение, что увеличение бюджетных расходов стимулирует развитие экономики, а уменьшение их ведет к рецессии. Кейнсианцы, по их мнению, игнорируют другие аспекты изменений. Если принять их во внимание, конечный результат представляется сомнительным. Существует большая вероятность, что никаких изменений в доходах не произойдет вовсе, поскольку частные инвестиции упадут ровно настолько, насколько возросли бюджетные расходы. Цены могут повышаться так, что реальный доход увеличится в меньшей степени или вовсе останется неизменным. Например, правительство ассигнует 100 долл. и делает бесплатным вход в парк. Посетители сохраняют 100 долл. 2/3 они должны бы израсходовать на потребление, но они ничего не покупают, а увеличивают сбережения. Правительственные расходы увеличились, а частные упали на такую же величину. Вмешательство государства оказалось безрезультатным.

Монетаристы считают ядром своей концепции свободный рынок. Но так ли он свободен? Существуют различные структуры рынка: совершенная конкуренция, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и т. д. Все структуры, кроме первой, предполагают контроль фирмы над ценами. Марксисты и кейнсианцы из этого делают вывод об утрате в известных пределах способности рыночной экономики к саморегулированию.

Нарушение функций рынка монополистическими и олигополистическими структурами вызывает необходимость государственного вмешательства. Монетаристы обходят это затруднение, доказывая, что степень монополизации рынка в экономической литературе преувеличивается.

По мнению М. Фридмена, существует несколько направлений, по которым дается завышенная оценка роли монополий:

1) смешение абсолютного и относительного размеров. Предприятие становится более крупным абсолютно. Предполагает-

ся, что и доля его на рынке растет. В действительности объем рынка может возрастать еще быстрее;

2) монополия привлекает больше внимания со стороны средств массовой информации, чем конкуренция;

3) есть тенденция переоценивать роль крупного производства по сравнению с малым;

4) переоценивается роль обрабатывающей промышленности. Данные о ее монополизации распространяются на всю экономику. Между тем на обрабатывающую промышленность приходится только 1/4 производства и занятости.

Существует тенденция переоценивать значимость монополии труда. Профсоюзы охватывают лишь около 1/4 рабочего населения. Многие из них неэффективны.

Монетаристы в отличие от кейнсианцев негативно относятся к вмешательству государственных органов в экономические процессы. Поскольку государственные органы делают ошибки, не надо заниматься регулированием экономики. Монетаристы исповедуют своеобразный агностицизм и неверие в способность людей воздействовать на экономику. Но предложенное ими основное монетарное правило не гарантирует достижение позитивных результатов. Оно должно (согласно монетаристской теории) применяться безотносительно к складывающейся экономической ситуации. В этом случае ответственность за ошибки возлагается на безличное правило, а не на конкретных людей. Но обществу от этого не легче.

§ 4. Экономика предложения

Наряду с монетаристской кейнсианская теория и практика 70—80-х годов подверглись серьезной критике сторонниками теории экономики предложения. Стагфляция поставила под сомнение кейнсианский постулат о совокупном спросе. Считалось, что депрессия и безработица возникают из-за недостаточного объема совокупного спроса. Расширение его путем соответствующей фискальной политики способно обеспечить полную занятость. Считалось, что кейнсианство недооценивает роль издержек производства и совокупного предложения.

Вряд ли можно доказать, что Дж. Кейнс в своей теории игнорировал совокупное предложение и издержки производства. Более вероятно, что предпочтение совокупному спросу на

практике объяснялось ситуацией 30-х годов. Применительно к Великой депрессии вполне объясним акцент на совокупном спросе. Экономика была действительно парализована его нехваткой, и задача состояла в том, чтобы расширить спрос.

Экономика предложения была реакцией на чрезмерное вмешательство государства в экономику. Всякая рациональная идея может быть доведена до абсурда. Искусство экономиста и политика заключается в том, чтобы увидеть тот предел, за которым теория и отражающая ее практика причиняют вред экономике. Назвав свои идеи «экономикой предложения» и противопоставив их кейнсианской теории, сторонники этого течения рискуют впасть в односторонность. Для развития производства необходимо стимулировать не только предложение, но и совокупный спрос.

Теория экономики предложения имеет рациональное зерно. В 70—80-е годы экономика западных стран столкнулась с инфляцией издержек. С ней нельзя было справиться путем стимулирования совокупного спроса. Более того, такое стимулирование усиливало инфляцию спроса. Выход мог быть найден только в повышении эффективности производства. А для этого необходимы капиталовложения, стимулирование научно-технического прогресса и интенсификация конкуренции.

Сторонники экономики предложения полагали, что главным стимулом развития производства является прибыль. Если очистить ее от некоторых налогов и социальных выплат, сократить предельную норму налогов, усилится внутренний импульс развития производства.

Далее, сторонники экономики предложения считали, что социальные выплаты (пособия по безработице, пособия многодетным семьям) за определенными пределами ослабляют трудолюбие, делают невыгодным поиск рабочего места. Пособия многодетным семьям, если их получатель устраивается на работу, значительно сокращаются. Работать становится невыгодно.

Сторонники экономики предложения выступали за отказ от чрезмерного регулирования экономики. Во многих случаях правительственное регулирование ограждает фирмы от конкуренции, создает некое подобие картеля. Тепличные условия не способствуют повышению эффективности производства.

Однако наиболее значительный вклад в экономическую теорию сторонников экономики предложения состоит в разработке проблем налогообложения.

Дж. Кейнс считал, что налоги должны использоваться как средство регулирования экономики. В периоды спада они должны сокращаться, в периоды оживления и подъема — повышаться. На практике манипулирование налогами оказалось непростым делом. Парламенты и население приветствовали снижение налогов, но обычно сопротивлялись их повышению.

Теория экономики предложения рассматривает вопрос о благотворности снижения налогов как средства стимулирования производства. Дж. М. Кейнс считал, что высокие налоги уменьшают платежеспособный спрос населения и тем самым играют антиинфляционный характер. Согласно теории экономики предложения раньше или позже большая часть налогов становится издержками и перекладывается на потребителя в форме более высоких цен. Повышение налогов, следовательно, имеет проинфляционный характер.

Традиционный подход к налогам исходил из того, что снижение налогов сопровождается соответствующим падением доходов бюджета. Теория экономики предложения обосновала на первый взгляд парадоксальное положение, что более низкая налоговая ставка полностью совместима с неизменными или даже возрастающими налоговыми доходами.

Как объясняется это противоречие? Снижение налогов повышает стимулы к развитию производства и трудовой деятельности. Поэтому создается больший объем национального дохода. Меньше соблазна прибегать к налоговым лазейкам, чтобы уклониться от уплаты налогов. Соответственно объем налоговых поступлений не только не уменьшается, но может возрасти. Одновременно уменьшаются государственные расходы на пособия безработным и беднякам, субсидии предприятиям.

Отношение между величиной налоговой ставки и объемами налоговых поступлений характеризует кривая А. Лаффера (рис. 23.1).

На вертикальной оси рис. 23.1 представлены налоговые ставки, на горизонтальной оси — налоговые поступления. При нулевой и 100%-ной ставках налога налоговые поступления равны нулю. При налоговой ставке k налоговые поступления достигают максимума ($0M$). Если повышать налоговую ставку за пределы точки N, налоговые поступления уменьшаются ($0H$). Но в таком случае их объем одинаков как при ставке a, так и при ставке b.

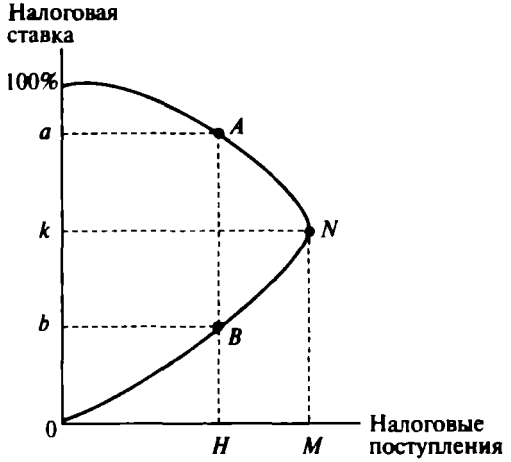


Рис. 23.1. Кривая А. Лаффера

Без ущерба для налоговых поступлений можно вернуться к более низкой ставке налога.

Кривая Лаффера заключает в себе большую степень неопределенности. Снижение налогов рекомендуется для стимулирования совокупного предложения. Но где гарантии, что такое снижение не будет питать совокупный спрос? На практике не очень ясно, на что снижение налогов окажет большее воздействие — на совокупное предложение или совокупный спрос.

Дискуссионным остается вопрос о том, стимулирует ли снижение налогов трудовую активность или увеличивает потребность в свободном времени.

Самое же главное — определить точку нахождения ставки налога на кривой Лаффера очень сложно. Если точка находится на кривой где-то между *N* и *A*, снижение ставки увеличит поступление налогов. Снижение ставки не изменит объем налоговых поступлений при переходе, например, с точки *A* на точку *B*. Но если снижать ставку налога на отрезке *NB*, то произойдет снижение объема налоговых поступлений.

Манипулирование ставками налога требует большой осторожности. Во-первых, можно не досчитаться большой части налоговых поступлений. Во-вторых, изменения налоговых ста-

вок создают чувство неопределенности у предпринимателей, что не побуждает их к развитию.

Теория экономики предложения, с одной стороны, близка к кейнсианской теории, так как занимается вопросами фискальной политики. С другой, она противопоставляет себя кейнсианству, доказывая необходимость ограничения государственного вмешательства в экономику. Поскольку основной акцент сторонниками экономики предложения делается на рыночный механизм, она своими корнями уходит в классическую школу и вместе с монетаризмом, теорией рациональных ожиданий образует неконсервативное направление экономической мысли.

§ 5. Институционализм

Институционализм как течение экономической мысли занимается изучением человеческого поведения и человеческих институтов (корпорация, профсоюзы, государство). Он возник на рубеже XIX—XX вв.

Основателем институционализма был американский экономист и социолог Торстейн Веблен. В 1899 г. он опубликовал книгу «Теория праздного класса. Экономическое исследование институтов». Эволюция общественной структуры (согласно Т. Веблену) есть процесс естественного отбора институтов. Для него фактором перемен был не рынок, а институты, отношения и личности.

Классическая экономическая теория от А. Смита до А. Маршалла ориентирована на атомистическую экономику. Ключевыми проблемами в этой системе были цена, спрос и предложение. Институционализм исходит из того, что современная экономика не может быть объяснена только действием рыночных сил.

По существу, институционалисты выступали за смешанную экономику. В известной мере они были предшественниками кейнсианства, особенно Дж. А. Гобсон. Институционалисты хотели перестраивать капиталистическую экономику на разумных основаниях. Ими разрабатывалась идея общественного контроля над предпринимательством, обосновывалась необходимость планирования экономики (У. К. Митчел). Институционалисты различали три ветви государственной власти: законодательную, исполнительную и судебную. Особый интерес

они проявляли к юридическим основаниям экономического поведения. По их мнению, право определяет правило поведения на рынке.

Институционалисты успешно разрабатывали проблему акционерных обществ и трудовых отношений (профсоюзного движения).

Специфика институционализма состоит и в том, что он претендует на синтез ряда общественных наук — экономики, политологии, права, психологии, этики.

Расцвет институционализма приходится на 30-е годы. Кризис 1929—1933 гг. усилил внимание к реформам экономики и институтов. Но сторонники институционализма не имели практического опыта и потерпели неудачу. Но в 70-е годы произошло оживление этого направления экономической мысли. Неоинституционализм был представлен теорией прав собственности и экономикой трансакционных издержек.

Теория прав собственности и экономика трансакционных издержек. В рамках институционального направления возник так называемый контрактный подход к теории институтов. Контракт — это документальное оформление сделки; сама сделка. Новый подход привел к возникновению междисциплинарной науки: соединение права, экономической теории и организации. Ее создателем стал американский экономист, лауреат Нобелевской премии Р. Коуз. По его мнению, способ организации экономической деятельности зависит от соотношения издержек на проведение операций на рынке и организацию их внутри фирмы. Величина трансакционных издержек ведет к вытеснению менее эффективных форм экономической организации более эффективными.

Четкого определения этих издержек нет. В общем виде **трансакционные издержки** — это издержки ведения экономической системы.

Трансакционные издержки включают информационные издержки, расходы на измерения параметров товаров и услуг, расходы на разработку правил обмена и соблюдения их сторонами, издержки уклонения от ответственности и оппортунизма. Под последними понимается способность одной стороны получать выгоду за счет другой путем нарушения соглашения.

Нижним пределом трансакционных издержек являются издержки производства, а их верхний предел неясен.

О динамике трансакционных издержек свидетельствуют следующие показатели:

1) соотношение «синих» и «белых» воротничков внутри фирмы как отражение пропорции между производственными и трансакционными издержками. Выше было указано, что нижний предел трансакционных издержек — это издержки производства. Однако под последними понимаются лишь затраты на производительных работников. В «Капитале» к числу последних относятся не только те, которые непосредственно воздействуют на предмет труда, но и те, которые занимаются управлением, учетом, разработками. Как звенья комбинированного рабочего персонала, они производительные работники. Содержание издержек производства у К. Маркса и сторонников экономики трансакционных издержек не совпадает. Вот почему и нижняя граница не очень определенна;

2) растущее число фирм, специализирующихся на сделках между производителями и потребителями (торговля, банки, страхование, реклама, ремонт и техническое обслуживание);

3) рост занятости в государственном аппарате.

Трансакционные издержки трудно подсчитать. Во-первых, потому, что они нечетко определены, во-вторых, статистика трансакционных издержек отсутствует.

Весьма часто экономисты значимость трансакционных издержек сравнивают с трением в физической системе. Американский экономист Стиглер писал, что мир с нулевыми трансакционными издержками так же страшен, как физический мир без трения.

Что же нового по сравнению с марксизмом и кейнсианством вносят теория прав собственности и экономика трансакционных издержек?

Прежде всего они обосновывают необходимость правовых норм и их соблюдения для функционирования экономики. Правила регулирования существуют, чтобы сократить трансакционные издержки и, следовательно, увеличить объем торговли.

Связь между правами собственности (юридическими нормами) и трансакционными издержками сформулирована в знаменитой теореме Р. Коуза: «Определение прав является важным предварительным условием рыночных сделок... Конечный результат (который выражается в максимизации стоимостного объема, производства) независим от правовых решений при ус-

ловии допущения нулевых трансакционных издержек». Другими словами, если бы ценовой механизм не требовал затрат времени и средств, не было бы необходимости в разработке прав собственности (юридических норм). С нулевыми трансакционными издержками распределение ресурсов остается тем же самым независимо от правовых установлений, касающихся ответственности за ущерб.

Однако допущение нулевых трансакционных издержек — абстракция. Трансакционные издержки есть позитивная величина. В этом случае контрактные сделки становятся дорогостоящими. Эффективные рынки подразумевают четкое определение и соблюдение прав собственности.

Теория прав собственности и экономика трансакционных издержек предполагают, что снизить трансакционные издержки способно государство путем принятия безличных законов и обеспечения их соблюдения.

Законотворчество — это общественный товар. Общество существенным образом экономит затраты при разработке законов. Издержки обмена сокращаются, поскольку основные правила его уже определены. Экономическая политика состоит в выборе таких юридических правил, процедур и административных структур, которые максимизировали бы стоимостной объем продукции.

Неоклассическая модель исходила из существования нулевых трансакционных издержек и нейтрального государства. Р. Коуз постулирует необходимость правового регулирования обмена и вмешательства государства ради сокращения трансакционных издержек.

Весьма существенным аспектом экономики трансакционных издержек является проблема интерналий и экстерналий (использование выгод, возникающих в результате деятельности других фирм, или перекладывание своих издержек на другие фирмы). В результате у некоторых фирм норма дохода повышается «на дармовщинку». Другими словами, экономика трансакционных издержек пытается решить вопрос «свободного всадника (безбилетника)». С учетом этого американский экономист Дж. Стиглер сформулировал теорему Р. Коуза следующим образом: «...при совершенной конкуренции частные и общественные издержки будут равными».

Р. Коуз определяет частный продукт как стоимость добавочного продукта, созданного фирмой. Социальный продукт равен

частному минус убытки аутсайдеров, вызванные деятельностью данной фирмы. Если частный продукт равен общественному, это значит, что частный продукт не причиняет вреда обществу. Его потери компенсируются теми, кто причинил ущерб.

Если фирма А причиняет вред фирме В, что нужно делать? На первый взгляд следует ограничить деятельность фирмы А. Но проблема не так проста. Между фирмами существует взаимозависимость. Чтобы защитить фирму В, необходимо возложить ответственность за ущерб на фирму А. Но является ли это оптимальным решением? Р. Коуз рассматривает ситуацию с двумя фермерскими хозяйствами. Одно разводит скот, другое занимается растениеводством. Скот потравил урожай на соседнем поле. Если такие потравы неизбежны, увеличение предложения мяса может быть достигнуто только за счет уменьшения предложения зерна. Природа выбора ясна: мясо или зерно (табл. 23.1).

Таблица 23.1

Воздействие производства мяса на производство зерна

Размер стада, головы	Ежегодные потери урожая, т	Потери урожая на добавочную единицу скота, т
1	1	1
2	3	2
3	6	3
4	10	4

Таблица 23.1 показывает, что по мере увеличения стада потери урожая возрастают, в том числе и на каждую дополнительную единицу скота. Что выгоднее скотоводу — заплатить штраф за потраву или построить изгородь? Если ущерб от потравы так велик, что продажа оставшегося зерна не возмещает издержки по его выращиванию, фермеры могут заключить сделку о прекращении обработки поля.

Предположим, стоимость урожая с данного поля равна 12 долл., расходы на обработку земли — 10 долл., чистый доход — 2 долл. Ущерб урожая от потравы равен 1 долл. В таком случае фермер получит 11 долл. от продажи зерна и 1 долл. в качестве штрафа от скотовода.

Стадо увеличивается. Ущерб от потравы возрастает до 3 долл., а чистый доход от пашни — 2 долл. Скотоводу выгоднее, чтобы фермер перестал обрабатывать землю при уплате штрафа менее 3 долл. Фермер же согласится не обрабатывать землю за плату более 2 долл. Есть и еще один вариант — установить изгородь стоимостью 9 долл. Фермер не будет платить животноводу более 9 долл. за то, чтобы он уменьшил поголовье. Скотовод установит изгородь, если это выгоднее, чем платить штраф фермеру. Таким образом, возмещение ущерба допускает несколько вариантов. Эти варианты реализуются при условии, что трансакционные издержки равны нулю. Проблемы решаются рынком или фирмой без участия государственных органов.

Если трансакционные издержки позитивны, то сделки становятся дорогостоящими и требуют государственного регулирования. Сравниваем издержки и выгоды от такого регулирования. Допускаем несколько вариантов: а) ничего не предпринимаем; б) изменяем закон, чтобы А был ответствен за ущерб В; в) дополняем правовые нормы, регулирующие контракты между А и В, чтобы их заключение стало менее дорогим.

Вернемся к теореме Р. Коуза. Необходимо найти такой вариант взаимозависимости ферм, при котором каждый из фермеров нашел бы наиболее эффективную альтернативу использования ресурсов, где ущерб для других ферм (для общества) минимизируется. При позитивных трансакционных издержках необходимо привлечение государства к решению проблемы, и количество вариантов значительно возрастет.

Предположим, что при потраве скотовод уплачивает 2 долл. штрафа. Вычтем из его частного продукта потери и получим общественный продукт X—2. Но скотовод изобрел другой вариант — он строит изгородь. Потери в расчете на год составляют 0,5 долл. Его общественный продукт равен X—0,5 долл., т. е. по мере нахождения эффективных альтернатив частный продукт скотовода приближается к общественному.

С нулевыми трансакционными издержками распределение ресурсов не зависит от правовой ответственности за ущерб. Скотовод, если его обязывают возместить ущерб, уплачивает штраф за потраву. Если нет закона об ответственности за ущерб, фермер не получит компенсацию. У него два варианта:

а) смириться с уменьшением дохода; б) платить скотоводу за ограничение численности стада.

Другими словами, фермеры будут заключать контракты, изменяющие их права и обязанности, в целях максимизации стоимости производства. Проблема выравнивания частного и общественного продукта решается рынком.

При позитивных трансакционных издержках распределение ресурсов зависит от правовых норм. Фермер подает в суд, который оценивает размеры ущерба, тратит время и средства на ведение процесса, а затем на исполнение приговора. Если судебные издержки относятся на счет истца, фермер рискует. При нечеткости правовых норм истец может проиграть процесс, пострадать материально и морально. Чтобы уменьшить трансакционные издержки, необходимо четкое определение прав собственности. Государство должно установить правила игры и обеспечить такой курс действий, который дал бы наилучший результат для системы в целом.

Без определения прав собственности фирмы максимизируют свою деятельность за пределы допустимого. Необходимы определенные ограничения тех или иных видов поведения. В противном случае фирмы оказываются в обстановке джунглей гоббсианского[1] типа, и цивилизация невозможна.

Неоинституционалисты исходят из того, что в обществе действуют два принципа: экономический либерализм и социальная защита. Известный венгерский экономист К. Полани выдвинул тезис о двойном движении — свободы рынка и защиты от рынка. Неоинституционалисты выступают как против неолибералов, так и против марксистов. Они критикуют неолибералов за их приверженность к «утопии свободного рынка». Марксисты же в наиболее консервативном варианте отрицают роль рынка вообще, заменяя его государственным регулированием, планом. В более современном варианте часть марксистов выступает за соединение плана и рынка, но при этом рынок занимает подчиненное положение по отношению к плану.

Неоинституционалисты — сторонники смешанной экономики. Они занимают социал-демократические или близкие к ним позиции.

---

[1] Т. Гоббс — английский философ, уподоблял государство библейскому чудовищу Левиафану. Государство есть результат договора между людьми, прекратившего состояние «войны всех против всех».

Контрольные вопросы:

1. Что объединяет и что разъединяет современные школы экономической мысли в оценке функционирования экономики?
2. Каковы основные концепции неолиберализма?
3. Каковы основные признаки строя конкуренции?
4. Что такое социальное рыночное хозяйство?
5. Как вы понимаете экономическую свободу и социальную справедливость?
6. Каковы цели социального рыночного хозяйства и средства их достижения?
7. Возможно ли использование уравнения обмена для прогнозирования и регулирования развития экономики?
8. Какие разногласия существуют между кейнсианцами и монетаристами по поводу стабильности скорости обращения денег?
9. Существует ли согласие между кейнсианцами и монетаристами по поводу значимости фискальной и кредитно-денежной политики?
10. Почему монетаристы предлагают государству руководствоваться основным монетарным правилом при осуществлении кредитно-денежной политики?
11. Чем отличается теория экономики предложения от кейнсианской теории?
12. Изобразите графически кривую Лаффера. Отметьте слабые места в трактовке налогообложения этим экономистом.
13. Что такое трансакционные издержки? Какую роль они играют в развитии экономики?
14. Разъясните смысл теоремы Коуза о связи прав собственности с трансакционными издержками.

Глава 24
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ

В основе глобализации экономики лежат процессы интернационализации производства и капитала. Они означают возникновение всесторонней взаимозависимости национальных экономик, участие в международном разделении труда, работу на мировой рынок.

Сам термин «глобализация» впервые появился в 1972 г. в работе американского экономиста С. Хаймера «Многонациональные корпорации и закон неравномерного развития». Он писал в этой работе: «Ныне европейские корпорации, будучи производным продуктом возросшего размера и будучи реакцией на американское вторжение в Европу... переключают внимание с национального производства на глобальное и начинают „смотреть на мир как на устрицу"».

В понимании этого процесса существует множество нюансов и оттенков. Одни авторы пытаются противопоставить процессы интернационализации и глобализации. Другие расходятся в оценке начала процесса. Существует несколько вариантов трактовки глобализации с позиций ее исходного пункта:

1) промышленная революция конца XVIII в., положившая начало международному разделению труда, соответствующему крупному машинному производству;

2) рубеж XIX—XX вв., когда все страны были втянуты в мировой рынок, в капиталистическое производство, возникли колониальные империи;

3) период после Второй мировой войны, на протяжении которого научно-технические революции качественно изменили взаимозависимость национальных экономик.

Сам процесс глобализации проявляется в многочисленных формах, которые в историческом плане не остаются неизменными. Не исключается появление новых форм интернационализации капитала и производства. Те или другие формы этого

процесса могут служить основанием для его периодизации. Появление наряду с трансграничным движением товаров трансграничного движения капитала и международной миграции рабочей силы позволяет отнести начало глобализации к XIX в. Функционирование транснациональных корпораций, интернациональное производство, глобальный рынок предприятий, Интернет дают основание для трактовки данного процесса как возникшего после Второй мировой войны.

§ 1. Глобализация как растущая взаимозависимость национальных экономик

Основные идеи, заложенные в категории «глобализация», — это растущая взаимозависимость национальных экономик, проявляющаяся в производственной, торговой и финансовой взаимозависимости, мировом деловом цикле и его синхронизации.

Производственная взаимозависимость возникает и воспроизводится в связи с развитием международного разделения труда. Характер международного разделения труда наиболее наглядно обнаруживается через изменения в структуре экспорта товаров.

Статистика ЮНКТАД показывает, что в 2000 г. доля развитых стран в экспорте товаров составляла 63,8%, развивающихся стран — 32,2 и стран с переходной экономикой — 4,1%. Значительные изменения происходили в экспорте готовых изделий. Доля развивающихся стран выросла с 10,6% в 1980 г. до 29,5% в 2000 г., а доля развитых стран упала за этот же период с 82,3 до 67,7%. В экспорте готовой продукции уменьшилась и доля стран с переходной экономикой — с 7,2 до 2,8%.

В то же время в экспорте первичных товаров (включая топливо) удельный вес развивающихся стран упал с 53,7% в 1980 г. до 44,4% в 2000 г., а доля развитых стран увеличилась за тот же период с 39,0 до 48,6%.

Статистика показывает, что основную массу товаров для мирового рынка производят развитые страны. В 2000 г. развивающиеся страны поставляли на мировой рынок свыше 50% только топлива, текстиля и одежды (табл. 24.1).

Таблица 24.1

Структура экспорта товаров по странам и товарным группам 1980, 1990, 2000 гг. (в %)

Страны и товарные группы	1980 г.	1990 г.	2000 г.
Мир	100	100	100
Развитые страны	62,9	71,3	63,7
Развивающиеся страны	29,3	23,4	32,2
Страны Центральной и Восточной Европы	7,8	5,3	4,1
Первичные товары (включая топливо)	100	100	100
Развитые страны	39,0	50,5	48,7
Развивающиеся страны	53,7	39,4	44,4
Страны Центральной и Восточной Европы	7,3	10,1	6,9
Готовые товары	100	100	100
Развитые страны	82,3	78,8	67,7
Развивающиеся страны	10,6	17,8	29,5
Страны Центральной и Восточной Европы	7,1	3,4	2,8
Пищевые продукты	100	100	100
Развитые страны	64,4	67,7	64,7
Развивающиеся страны	31,2	29,3	32,9
Страны Центральной и Восточной Европы	4,4	3,2	2,4
Сельскохозяйственное сырье	100	100	100
Развитые страны	61,2	66,9	63,9
Развивающиеся страны	30,0	24,2	30,3
Страны Центральной и Восточной Европы	8,8	8,9	5,8
Руды	100	100	100
Развитые страны	59,9	59,4	55,8
Развивающиеся страны	31,7	33,5	39,6
Страны Центральной и Восточной Европы	8,4	7,1	4,6

Окончание табл. 24.1

Страны и товарные группы	1980 г.	1990 г.	2000 г.
Топливо	100	100	100
Развитые страны	18,3	27,5	32,1
Развивающиеся страны	72,9	56,7	57,8
Страны Центральной и Восточной Европы	8,8	15,8	10,1
Химические продукты	100	100	100
Развитые страны	87,1	83,5	79,3
Развивающиеся страны	7,4	11,8	18,2
Страны Центральной и Восточной Европы	5,5	4,7	2,5
Сталь и изделия из нее	100	100	100
Развитые страны	84,3	73,9	65,1
Развивающиеся страны	6,8	16,4	26,5
Страны Центральной и Восточной Европы	8,9	9,7	8,4
Машиностроение и транспортное оборудование	100	100	100
Развитые страны	85,0	84,5	70,0
Развивающиеся страны	6,0	12,5	27,8
Страны Центральной и Восточной Европы	9,0	3,0	2,2
Текстильные волокна, пряжа, ткани, одежда	100	100	100
Развитые страны	61,2	50,7	37,2
Развивающиеся страны	33,1	45,7	59,3
Страны Центральной и Восточной Европы	5,7	3,6	3,5

Источник: UNCTAD Statistics. Export Structure. 2003.

Торговая взаимозависимость возросла с 1950-х гг. и стала результатом уменьшившихся трансакционных издержек вследствие существенного сокращения барьеров в международной коммерции, либерализации торговли и прогресса транспортной и

коммуникационной технологии. Однако, несмотря на значительное уменьшение издержек трансграничных сделок и соответствующего роста взаимозависимости, национальные границы остаются важными барьерами в торговле товарами, услугами и финансовыми активами. Торговля внутри стран продолжает превышать торговлю между странами на значительную величину, даже принимая во внимание такие препятствия, как расстояния или языковые барьеры, что делает трансграничные сделки отличными от внутристрановых сделок.

Финансовая взаимозависимость. В последние два десятилетия трансграничная диверсификация активов и задолженностей в развитых странах значительно возросла.

Развитые страны являются либо чистыми кредиторами (зарубежные активы страны превышают иностранные активы, помещенные в ней), либо должниками (иностранные активы в данной стране превышают ее зарубежные активы). К первым относится Япония (чистые зарубежные активы составляют примерно 15% ВВП). Германия и Франция имеют нулевой показатель чистых зарубежных активов, у Италии данный показатель составляет −1%. К странам-должникам относятся США (чистые зарубежные активы составляют примерно −9%), Великобритания (−12%), Канада (−30% ВВП).

Портфельные активы, как доля финансовых активов домашних хозяйств, между 1981—1985 и 1996—1999 гг. более чем удвоились в большинстве развитых стран. Международная диверсификация богатства является наиболее значительной в Великобритании, где доля иностранных активов в совокупных финансовых активах домашних хозяйств составляла примерно 25% в среднем за период 1996—1999 гг. Однако эта крупная доля частично отражает роль страны как международного финансового центра. За тот же период Германия и Франция имеют долю иностранных активов, превышающую 10%, а в Японии, Канаде и США иностранные активы в общей сумме финансовых активов домашних хозяйств оставались ниже 10%.

В литературе данная ситуация получила название «эффект домашнего смещения». Домашние хозяйства предпочитают иметь местные финансовые активы. Зарубежные финансовые активы занимают второстепенные позиции в совокупных финансовых активах домашних хозяйств. Интернационализация капитала не предполагает, что абсолютно все факторы производства должны перемещаться за границу. Этот процесс озна-

чает, что трансграничные потоки товаров, услуг, рабочей силы, финансовых активов создают взаимозависимость национальных экономик. Что касается финансовых активов, то их географическое распределение тяготеет к национальным рынкам. Резиденты лучше осведомлены о качестве финансовых активов. Приобретать национальные активы более безопасно. Кроме того, привлекательность таких активов обусловлена их большей прибыльностью.

§ 2. Глобализация финансового рынка

Мировой финансовый рынок состоит из валютного рынка (объем операций — 2 трлн долл. ежедневно), рынка деривативов (свыше 100 трлн долл.), рынка страховых услуг (оценивается в 2,5 трлн долл.), кредитного рынка — рынка банковских кредитов (около 40 трлн долл.) и рынка долговых ценных бумаг: государственных (18 трлн долл.) и частных (18 трлн долл.), рынка акций (36 трлн долл.).

Эксперты банка международных расчетов различают глобальный и международный рынок ценных бумаг. Первый охватывает всю совокупность ценных бумаг, эмитированных всеми странами, второй — ценные бумаги, выпущенные на международных рынках. Это различие показано на примере рынков облигаций. В 2001 г. объем облигаций на глобальном рынке составил 37 178,3 млрд долл. На международном рынке обращалось облигаций на сумму 6,7 трлн долл., или 18% объема глобального рынка[1].

Федеральная резервная система США определяет на 2001 г. долю акций, принадлежащих иностранцам, в 12,4%, долю корпоративных облигаций в руках иностранцев — 23,8, ценные бумаги казначейства США в собственности иностранцев — 41,9%. В целом иностранцам принадлежит 18,3% всех ценных бумаг США.

В последние два десятилетия национальные финансовые рынки образовали массивный глобальный рынок капитала за пределами государственного контроля. Глобальная финансовая либерализация и широкий набор новых финансовых инструментов снизили эффективность монетарных и фискальных мер, так что изменения в ставке процента или правительственные займы имеют небольшое влияние на экономику. Но это, ско-

[1] Global Financial Stability Report. Market Development and Issues. 2002. Sept. P. 19.

рее, не потеря власти, а утрата возможности проводить неправильную экономическую политику.

Тем не менее в условиях глобализации сохраняется связь между внутренними сбережениями и инвестициями. Страны с высокими нормами сбережений имеют и высокую норму инвестиций. Бóльшая часть сбережений инвестируется в национальных границах. Только 10% активов 500 крупнейших институциональных портфельных институтов вкладывается в иностранные ценные бумаги.

Глобализация финансовых рынков предоставляет новые возможности для национальных государств и бизнеса. Она расширяет возможность получения капиталов. Фирмы могут мобилизовать капитал не только в пределах национальных рынков, но и в рамках глобального рынка. Глобализация усиливает конкуренцию на национальных рынках капитала и приводит к снижению цены кредита.

Финансовые рынки, с одной стороны, позволяют государству иметь альтернативу — занимать на национальном рынке или на глобальном, а с другой стороны, ограничивают экономический суверенитет государств. Правительства должны принимать во внимание реакцию отечественного и зарубежного бизнеса на их действия.

Таким образом, глобализация финансового рынка вызвана:

1) растущей мобильностью капитала. По сравнению с физическим финансовый капитал наиболее подвижен и гибок, способен быстро перемещаться в поисках прибыли;

2) либерализацией режимов движения капитала через национальные границы и усилением международных стандартов обращения с иностранными инвесторами.

По данным ЮНКТАД, между 1991 и 2000 г. произошло 1185 изменений в правилах регулирования режимов иностранных инвестиций, из которых 1121 создавало более благоприятные для них условия[1]. Происходила либерализация покупки ценных бумаг иностранцами, что облегчило сделки по трансграничным слияниям и поглощениям;

3) широким внедрением современных средств коммуникации и информатизации, которые не только революционизируют инфраструктуру национальных рынков капитала, но и расширяют возможности взаимодействия между ними.

[1] WIR. 2001. P. 6.

§ 3. Циклическая синхронизация

Международный деловой цикл характеризуется растущей взаимозависимостью деловой активности в развитых странах вследствие больших объемов торговли и финансовых связей. В 2001 г. развитые страны впервые с начала 1980-х гг. испытали полную синхронизацию замедления роста. Уровень синхронизации был достаточно высоким по сравнению с интернациональным деловым циклом в 1990-е годы, когда заметные рецессии происходили в разные периоды. В период 1971—2000 гг. колебания производства в развивающихся странах были достаточно синхронизированы и позитивно скорректированы с колебаниями выпуска в развитых странах. Эксперты Всемирного банка подсчитали, что рост реального ВВП в развитых странах на 1% ассоциируется с ростом на 0,4% развивающихся стран, а 1%-ное уменьшение в реальной мировой ставке процента ассоциируется с возрастанием выпуска в развивающихся странах на 0,3%.

§ 4. Глобализация как либерализация международных экономических отношений

Развитие процесса интернационализации экономики характеризуется процессами либерализации, устранения всех препятствий для движения товаров, капиталов, технологий, рабочей силы через национальные границы. Наиболее отчетливо эта идея выражена японским экономистом К. Омае в работе «Мир без границ». Описывая интернационально связанную экономику (ИСЭ) триады (США, Европа и Япония), он дает ей следующую характеристику: «Она становится такой могущественной, что поглотила большинство потребителей и корпораций, почти ликвидировала традиционные национальные границы и вытолкнула бюрократов, политиков и военных в статус исчезающих профессий»[1].

На практике ослаблением и устранением препятствий для свободного движения товаров, услуг и капиталов занимается Всемирная торговая организация (ВТО). Она приобрела статус юридического лица и специализированного учреждения ООН.

---

[1] *Ohmae K.* The Borderless World. Power and Strategy in the Interlinked Economy. L., 1990. P. XII.

ВТО устанавливает правила обмена товарами и услугами, применяя в своей деятельности принцип недискриминации: условия торговли каждой страны должны быть одинаковыми для всех партнеров. Для всех членов ВТО предоставляется режим наибольшего благоприятствования. Не допускается дискриминация членов ВТО на внутренних рынках. Члены ВТО обязаны информировать партнеров о всех аспектах торговой политики. Кроме того, ВТО создала механизм разрешения торговых споров.

Деятельность ВТО направлена на снижение ставок таможенных тарифов и устранение нетарифных ограничений. Нетарифные ограничения преобразуются в тарифные (так называемая тарификация торговых ограничений). Под эгидой ВТО происходит унификация стандартов и технических требований. Страны — члены ВТО должны ориентироваться на международные стандарты.

Развитие глобализации ведет также к единообразию в движении экономических показателей — формированию единой глобальной ставки процента, выравниванию курсов ценных бумаг, валютных курсов, цен и заработной платы. Хотя движение всех экономических показателей взаимосвязано, единообразие в их функционировании пока не достигнуто.

§ 5. Этапы развития глобализации

Эксперты Всемирного банка выделяют три этапа в развитии глобализации: 1870—1914 гг., 1945—1980 гг., 1980 г. — по настоящее время. Между 1914 и 1945 г. процесс глобализации повернул вспять в результате мировой депрессии и создания странами торговых барьеров. К концу этого периода объемы мировой торговли уменьшились до уровня 1870 г. После 1945 г. правительства большинства развитых стран сотрудничали в деле устранения протекционизма. Поскольку торговые барьеры снижались и транспортные издержки продолжали падать, торговля оживилась. Вторая волна глобализации, которая продолжалась вплоть до 1980-х годов, была возвратом к модели периода первой волны.

С 1980 г. начался современный этап глобализации. Многие развивающиеся страны — «новые глобальные игроки» — прорвались на мировой рынок готовых товаров и услуг. Рынки готовых товаров стали значительно более интегрированными, чем прежде.

Первая волна глобализации: 1870—1914 гг. Первая волна глобальной интеграции была вызвана комбинацией падающих транспортных издержек, переходом от парусного флота к паровому и уменьшением тарифных барьеров. Возникла возможность использования избыточных земель. Новые технологии, такие, как железные дороги, и устранение других барьеров, созданных человеком, открыли возможность для экспорта землеемких товаров. Конечным результатом торговой модели был обмен первичных товаров на готовые товары. Экспорт как доля мирового дохода примерно удвоился до 8%.

Производство первичных товаров требовало рабочую силу. 60 млн чел. мигрировало из Европы в Северную Америку и Австралию, чтобы работать на новых землях. Общий поток рабочей силы во время первой волны глобализации составил примерно 10% мирового населения. Производство первичных товаров для экспорта потребовало не только рабочей силы, но и больших объемов капитала. В 1870 г. объем иностранного капитала в развивающихся странах был равен 9% их дохода, а к 1914 г. вырос до 32%.

Вторая волна глобализации: 1945—1980 гг. К 1980 г. торговля готовыми товарами между развитыми странами существенным образом освободилась от торговых барьеров, но для развивающихся стран барьеры были устранены только для первичных продуктов, которые не конкурировали с сельским хозяйством. Сельскохозяйственные товары и готовые товары встретили высокие барьеры. Далее, большинство развивающихся стран воздвигли торговые барьеры друг против друга и развитых стран.

Между 1950 и концом 1970 г. объем внешней торговли удвоился по отношению к мировому доходу. Ее уровень, достигнутый во время первой волны глобализации, был практически восстановлен. Но результаты либерализации были односторонними. Развивающиеся страны осуществляли обмен первичных товаров на готовые. Во время второй волны глобализации большинство развивающихся стран не участвовали в росте торговли готовыми товарами и услугами. Даже к 1980 г. только 25% товарного экспорта развивающихся стран состояло из готовых продуктов. Либерализация не восстановила уровень международного движения капитала и труда, достигнутый к 1914 г.

Для индустриального мира этот период зачастую называют «золотым веком». Но для развивающихся стран он таковым не был. Мировое неравенство было примерно таким же в конце 1970-х годов, каким оно было четверть столетия назад.

Новая волна глобализации. Она началась примерно в 1980 г. и имела следующие особенности:

- большая группа развивающихся стран прорвалась на мировой рынок;
- прочие развивающиеся страны в возрастающей степени страдали от падения цен и растущей бедности;
- международная миграция и движение капитала опять стали значительными.

Чем объясняются эти изменения? Частично трансформацией экономической политики. Тарифы на готовые товары в развитых странах продолжали уменьшаться, и многие развивающиеся страны предприняли торговую либерализацию. В то же самое время развивающиеся страны либерализовали барьеры для иностранных инвестиций и улучшили другие аспекты их инвестиционного климата. Частично новая волна глобализации обязана продолжительному техническому прогрессу в транспорте и коммуникациях. Контейнеризация и развитие грузового авиатранспорта предопределили значительное ускорение перевозок, позволяя странам участвовать в международной производственной системе.

Наиболее примечательная особенность третьей волны глобализации состоит в том, что часть развивающихся стран, где проживает 3 млрд чел., впервые успешно использовала избыточный труд как конкурентное преимущество в производстве трудоемких товаров и услуг. В 1980 г. только 25% экспорта развивающихся стран состояло из готовых товаров. В 1998 г. эта доля выросла до 80%.

Кроме того, важным изменением в модели внешней торговли развивающихся стран стало существенное возрастание экспорта услуг. В начале 1980-х гг. коммерческие услуги составляли 17% экспорта богатых стран, но только 9% экспорта развивающихся. Во время третьей волны глобализации доля услуг в богатых странах возросла незначительно (до 20%), но у развивающихся стран эта доля удвоилась (до 17%).

Вместе с тем две трети развивающихся стран имеют в действительности снижение доли внешней торговли по отношению к ВВП. Страны с населением примерно 2 млрд чел. не интегрировались в глобальную индустриальную экономику. К ним относится большинство африканских стран. Последние испытывали ухудшение и изменчивость условий для экспорта первичных товаров. В совокупности их доход на душу населения во время третьей волны реально уменьшился.

Существуют различные причины неудач многих развивающихся стран в попытках интегрироваться в процессы глобализации. Некоторые из них потерпели неудачу в использовании преимуществ избыточного труда из-за плохой экономической политики внутри страны. Если инфраструктура плохая, образование не развито и процветает коррупция, преимущества избыточного труда сводятся на нет этими неблагоприятными обстоятельствами.

Одной из причин может быть и невыгодность географического положения. Территория, зараженная, например, малярией, препятствует туризму. Стоимость перевозок до стран ОЭСР выше, чем тарифы на их товары. Качество инфраструктуры неудовлетворительное. Слаборазвиты морские порты, дороги, коммуникации. Многие страны страдают от падения цен на экспортируемые товары.

Неблагоприятное воздействие на слабых участников глобализации может оказывать подключение к мировому рынку капитала. Многие развивающиеся страны присоединяются к рынку капиталов путем не привлечения капитала, а его оттока. В 1990-е гг. Африка, регион с недостатком капитала, имела примерно 40% частного богатства за пределами континента.

В числе причин неудач ряда развивающихся стран интегрироваться в мировую экономику — растущий риск гражданских войн. Количество гражданских войн в Африке резко возросло. Зависимость от экспорта первичных продуктов является мощным фактором риска в гражданских конфликтах, вероятно, потому, что это обеспечивает легкий источник финансов для восставших. В то время как большинство регионов диверсифицировали экспорт, Африка осталась в сильной зависимости от экспорта первичных продуктов.

Контрольные вопросы:

1. Каково соотношение понятий «интернационализация производства и капитала» и «глобализация экономики»?
2. Каково содержание процесса глобализации?
3. Какие трактовки содержания глобализации существуют в экономической литературе?
4. Назовите основные формы взаимозависимости национальных экономик. Какая из этих форм является основной?
5. Назовите основные этапы развития процесса глобализации.
6. Существуют ли факторы, противодействующие глобализации?
7. Назовите позитивные и негативные последствия глобализации.

Глава 25
МИРОВОЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Мировой рынок характеризуется отношениями купли-продажи, складывающимися между национальными хозяйствами. При этом продаваться и покупаться могут товары и услуги, рабочая сила, капиталы, технология, валюта. Специфические мировые рынки взаимозависимы, воздействуют друг на друга и в своей совокупности образуют сложный мировой рынок.

Рассмотрение мирового рынка следует начинать с мирового рынка товаров и услуг. Он представляет совокупность национальных рынков. Однако объемы товарооборота на мировом рынке меньше, чем сумма товарооборотов всех национальных рынков. Каждый национальный рынок является составной частью мирового рынка только в той мере, в какой товарные потоки связаны с международным разделением труда, валютными отношениями.

Отличие мирового рынка от совокупности национальных рынков станет более отчетливым при сравнении мирового ВНП с объемом мирового экспорта.

§ 1. Факторы развития международного разделения труда

Международное разделение труда определяется множеством факторов. Оно развивается под воздействием разнообразия условий производства в странах мирового сообщества. Тропики и умеренная зона, наделенность природными ресурсами, капиталами, трудовыми ресурсами, техническими знаниями и т. д. — все это приводит к тому, что производственные возможности различных стран неодинаковы. Люди могут пытаться производить все товары, но это часто невыгодно, а то и невозможно.

А. Смит писал, что с использованием парников виноград может быть выращен в Шотландии, но издержки будут огромными, а продукт вряд ли качественным. Страны специализируются на производстве товаров и услуг, которые им обходятся

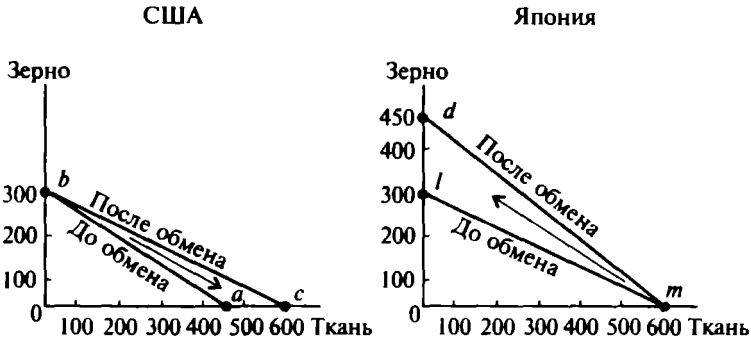


Рис. 25.1. Сравнительные издержки зерна и ткани

дешевле. Понятна выгодность внешней торговли, когда страна обладает абсолютным преимуществом в уровне издержек производства. Д. Рикардо развил теорию сравнительных издержек. Предположим, в США зерно и ткань обходятся дешевле, чем в Японии. Но если это так, то США нет надобности торговать с Японией.

Однако согласно теории сравнительных издержек торговля между двумя странами выгодна. Предположим, 1 единица зерна в США стоит 1,5 единицы ткани. В Японии 1 единица зерна стоит 2 единицы ткани. Соответственно, если вывезти зерно в Японию, то на одну его единицу можно приобрести 2 единицы ткани. Зерно относительно ткани более эффективно производить в США.

На рис. 25.1 на вертикальной оси отложено количество зерна, а на горизонтальной — количество ткани, подлежащих обмену. Внутри США 300 единиц зерна были бы обменены на 450 единиц ткани (линия *ab*). Если вывезти зерно в Японию, то на него можно приобрести 600 единиц ткани (линия *bc*).

А теперь посмотрим, что получает от внешней торговли Япония. Внутри Японии 600 единиц ткани можно было бы обменять на 300 единиц зерна (линия *lm*). Если отвезти ткани в США, то на них японцы приобретут 450 единиц зерна.

Если для США выигрыш от внешней торговли составит *ac*, то для Японии — *ld*. Таким образом, учет сравнительных издержек способствует развитию торговли между странами.

А. Смит и Д. Рикардо при объяснении международной торговли стояли на позициях трудовой теории стоимости. К. Маркс

создал теорию интернациональной стоимости. Последняя ориентируется на международные стандарты затрат труда. Разница между национальной и интернациональной стоимостями создает кнут и пряник для обменивающихся товарами стран. Передовая в экономическом отношении страна затрачивает труда меньше, чем отсталая. Отсталая страна затрачивает больше труда, чем получает в обмен, импортируя товары.

Но К. Маркс, как и Д. Рикардо, считал, что всем странам выгодно участвовать в международной торговле. Даже если национальная стоимость превышает интернациональную, такая страна выигрывает от торговли. Если она попыталась бы организовать производство товаров, аналогичных ввозимым по импорту, в рамках национальных границ, то затратила бы труда больше, чем стоят экспортированные товары.

Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин отказались от трудовой теории стоимости при объяснении международной торговли. Они перешли на позиции сравнительных преимуществ. Последние зависят от издержек, которые определяются соотношением цен на факторы производства, технологией, состоянием спроса и предложения. В зависимости от наделенности факторами производства — труда, земли, капитала, научных достижений — характер экспорта может быть природо-, трудо-, капитало- и наукоемким.

Исходя из вышеизложенного Э. Хекшер и Б. Олин разработали теорию, согласно которой страна, имеющая изобилие капитала, экспортирует капиталоемкие товары, а страна, располагающая многочисленной рабочей силой, — трудоемкие.

Однако в связи с появлением так называемого парадокса В. Леонтьева, который открыл, что в экспорте товаров из США в 1947 г. отношение «капитал/труд» было ниже, чем это же отношение для импортируемых товаров, западные экономисты были вынуждены пересмотреть теорию Хекшера—Олина. Прежде всего они сделали вывод, что профессиональное мастерство, искусность населения страны и уровень технологии являются наиболее важными факторами в формировании структуры внешней торговли готовыми изделиями по сравнению с наличной рабочей силой и капиталом. Кроме того, они дополнили теорему Хекшера—Олина положением о том, что изобилие факторов производства воздействует на сравнительные преимущества в соответствии с интенсивностью использования их в процессе производства.

Например, Россия обладает большим количеством земли, но не экспортирует сельскохозяйственные продукты. Она располагает огромными лесными богатствами, но ее экспорт лесных продуктов составляет лишь 1% мирового экспорта. В России много квалифицированных работников, однако экспорт готовых продуктов составляет небольшую часть ее экспорта. Считается, что в стране капитал является дефицитным фактором, но она вывозит сырье и топливо, продукты капиталоемких отраслей. Следовательно, недостаточно обладать тем ли иным фактором производства, надо еще его использовать интенсивно и эффективно.

Сомнения в отношении теории Хекшера—Олина возникали и в связи с тем, что во второй половине XX в. мощное развитие получило международное внутриотраслевое разделение труда. Промышленно развитые страны одновременно выступали и экспортерами, и импортерами родственных товаров (автомобилей, химических продуктов, текстиля, электроники). Страны-партнеры обладали примерно одинаковым набором факторов производства, тем не менее внутриотраслевая торговля была интенсивной. Это не опровергает теорию Хекшера—Олина. Так, отраслевая продукция диверсифицирована. Соответственно факторы производства специализированы. Одни страны экспортируют грузовые автомобили, другие — легковые.

Казалось, что концентрация международной торговли в среде промышленно развитых стран также ставит под сомнение теорию Хекшера—Олина. Для развивающихся стран характерен дефицит факторов производства, а их структура отлична от факторов производства развитых стран. Соответственно, основная масса товаров должна направляться из развитых стран в развивающиеся. В этом случае вступает в действие еще одно обстоятельство. Для развития внешнеторговых потоков очень важна емкость рынка и платежеспособность стран.

Эксперты ОЭСР рассчитывают коэффициент сравнительных преимуществ экспорта i-го товара j-й страной по следующей формуле:

$$\text{СП} = 100 \cdot \frac{X_{ij}}{\sum X_i} \Big/ \frac{X_{imj}}{\sum X_{im}},$$

где X — экспорт; im — готовые товары.

Формула сравнивает удельный вес экспорта товара *i* страны *j* в общем объеме экспорта товара стран ОЭСР с удельным весом экспорта готовых изделий страны в общем экспорте готовых изделий из стран ОЭСР. Страна имеет сравнительные преимущества, если удельный вес данного товара в общем экспорте этого товара из стран ОЭСР больше, чем доля экспорта готовых изделий данной страны в общем экспорте готовых изделий из стран ОЭСР.

Международное разделение труда в условиях научно-технического прогресса испытывает постоянные изменения, учащающиеся структурные перестройки на мировом рынке. Международная специализация страны все больше определяется объемом и качеством научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Доля наукоемких товаров в производстве готовых изделий (11%) и внешней торговле (16%) довольно небольшая, но имеет тенденцию к росту.

Синтетическим показателем степени участия страны в мирохозяйственных связях является **экспортная квота** (доля товаров, экспортируемых из стран, в ВВП). Однако этот показатель имеет недостатки: завышение доли экспорта, поскольку экспорт учитывается по полной рыночной стоимости, а ВВП представляет часть стоимости совокупного продукта за вычетом стоимости товароматериальных запасов; достоверность экспортной квоты ослабляется из-за неравномерного роста цен внутреннего и внешнего рынка. Кроме того, в расчетах возникает известная степень неопределенности, связанная с колебаниями валютных курсов.

Некоторые показатели степени участия страны в международном разделении труда разработаны экспертами ОЭСР и Организации индустриального развития ООН (ЮНИДО). К таким показателям относятся:

а) коэффициент специализации (специализация по «нишам»):

$$\text{СН} = 100 \cdot \frac{\text{Продукция}}{\text{Внутренний спрос}}.$$

Этот коэффициент показывает, что чем больше избыток выпуска продукции над внутренним спросом, тем больше специализация страны;

б) коэффициент внутриотраслевой международной специализации:

$$\text{ВМС} = 100 \cdot \frac{X - M}{X + M},$$

где X — экспорт; M — импорт товаров.

Показатель колеблется от −100 до +100 (в первом случае страна является исключительно импортирующей, во втором — исключительно экспортирующей тот или иной товар). Величины, располагающиеся между крайними точками, характеризуют степень вовлеченности страны во внутриотраслевую международную специализацию.

Влияние внешней торговли на национальную экономику. Экспорт товаров увеличивает доходы страны. При этом прирост доходов превосходит объем вывезенных товаров и определяется с помощью мультипликатора внешней торговли.

Предположим, что экспорт товаров составляет 1 млрд долл. Предельная склонность к потреблению (доля прироста потребления в приросте дохода) равна 2/3. Мультипликатор внешней торговли имеет такой вид: $\frac{1}{1 - 2/3} = 3$.

Получив доход от экспорта товаров, производители 1/3 его направляют на сбережения, 2/3 — на покупку предметов потребления. Продавцы предметов потребления, получив доход, в свою очередь, 2/3 его расходуют на потребление. Идет цепная реакция. В результате потребление составит 3 млрд долл.

Установлено, что прирост ВНП сопровождается ростом импорта. Предположим, что прирост ВНП на 1 долл. увеличивает импорт на 1/12 долл. Мультипликатор внешней торговли соответственно уменьшается на долю импорта:

$$\frac{1}{1 - 2/3 + 1/12} = 2\frac{2}{5}.$$

Таким образом, экспорт товаров стимулирует развитие экономики и рост потребления. Импорт же ограничивает рост потребления, так как требует оттока дохода за границу.

Важным показателем воздействия внешней торговли на экономику является соотношение движения цен на экспортные и импортные товары — «условия торговли».

$$t = \frac{P_{ex}}{P_{imp}},$$

где t — «условия торговли»;
P_{ex} — индекс экспортных цен;
P_{imp} — индекс импортных цен.

Если экспортные цены растут быстрее, чем импортные, страна получает выгоду от внешнеэкономической деятельности. Если импортные цены опережают экспортные, ситуация на внешнем рынке для той или иной страны ухудшается, она теряет часть дохода.

Какие факторы воздействуют на «условия торговли»? Прежде всего неравномерный рост производительности труда в разных странах. Если производительность труда в экспортном секторе данной страны растет быстрее, чем в экспортных секторах других стран, меняется соотношение цен. Цены на готовые товары могут снижаться, на сырьевые — расти.

На движение цен влияет соотношение спроса и предложения. Рост спроса на готовые товары и его падение на сырье изменяют «условия торговли» в пользу обрабатывающей промышленности.

Далее, на «условия торговли» воздействует изменение структуры внешней торговли, т. е. страна от экспорта сырья переходит к экспорту готовых продуктов, от импорта потребительских товаров к импорту оборудования. Соотношение экспортных и импортных цен становится иным.

Наконец, фактором, воздействующим на «условия торговли», является олигополистическое ценообразование. Крупные корпорации могут назначать повышенные цены на одни товары и заниженные — на другие (те, которые они закупают).

§ 2. Торговая политика

В 2000-е гг. на объем внешней торговли оказал свое воздействие мировой спад. Его последствия пока не преодолены. Темпы роста внешней торговли ниже, чем в 90-е годы прошлого столетия (см. табл. 25.1).

Как показывает таблица, на рубеже двух веков произошел серьезный спад международной торговли. В 2001 г. впервые за длительный период времени темпы роста объема международ-

Таблица 25.1

Рост объема международной торговли в миллиардах долларов и процентах 1990—2002 гг.

Страны		Стоимость	Ежегодные темпы роста		
			1990—2000	2001	2002
Развитые страны	экспорт	4010	—	-0,8	1,9
	импорт	4411	—	-0,8	2,3
Развивающиеся страны	экспорт	1829	—	3,2	6,5
	импорт	2089	—	3,0	6,2
Всего	экспорт	6240	6	-4	4
	импорт	6500	6	-4	3
ВВП		32 273		1,3	1,8

Источник: World Trade Report. Geneva, 2003. P. 12.

ной торговли оказались меньшими, чем объемов мирового ВВП. Внешняя торговля развивающихся стран растет быстрее, чем внешняя торговля развитых государств.

На мировом рынке товаров и услуг действуют две противоположные тенденции — к либерализации внешней торговли и к усилению протекционистской политики. Одним из аргументов в пользу последней выступает необходимость защиты внутреннего рынка от зарубежных конкурентов в целях соблюдения принципа оборонной самодостаточности. Однако сложность вопроса состоит в том, что границы между оборонными и гражданскими отраслями весьма расплывчаты. Защитные меры могут распространяться на большинство отраслей, создавать им тепличные условия и вызывать ответные ограничительные меры стран-партнеров.

Протекционистские меры могут вводиться и под предлогом увеличения внутренней занятости. Действительно, ограничивая импорт, можно в какой-то мере сохранить занятость, но тогда страна встретит трудности с экспортом своих товаров, который страны-партнеры будут тоже ограничивать.

Следующим аргументом в пользу протекционизма является необходимость защиты «младенческих» отраслей промышленности. Но она не может продолжаться бесконечно. Под «зонти-

ком» протекционизма такие отрасли не станут конкурентоспособными.

Наконец, угроза демпинга весьма часто используется как предлог для введения протекционистских мер. Граница между демпингом и нормальными торговыми сделками весьма неопределенна. Неблагоприятную реакцию принимающей страны может вызвать продажа товаров по ценам ниже мировых или ниже внутренних цен.

В целом, какими бы весомыми ни казались аргументы в пользу распространения протекционизма, в конечном счете вместо защиты экономики и увеличения занятости возникает ущерб. Другие страны в ответ примут соответствующие меры по ограничению импорта из страны-нарушителя. Ущерб, нанесенный экспортным отраслям, может перекрыть выгоды от ограничений импорта.

Тенденция к протекционизму, наблюдающаяся в современном мире, не случайна. Она связана с нарушением равновесия в международной торговле. Одни страны страдают от превышения импорта над экспортом (США), другие достигают огромного превышения экспорта над импортом (Япония). Протекционизм питается противоречиями, возникающими между интеграционными группировками. Это также очень острая проблема во взаимоотношениях развитых и развивающихся стран. Свой вклад в развитие протекционистских тенденций вносит глобальный спад 2000—2002 гг.

Вторая половина XX столетия продемонстрировала усилия мирового сообщества по либерализации международной торговли. В рамках ГАТТ (Генерального соглашения по тарифам и торговле) прошли восемь раундов коллективных переговоров (табл. 25.2). Главным предметом обсуждения были тарифы. И только начиная с шестого раунда в повестку дня были включены другие торговые барьеры.

В соответствии с решениями Уругвайского раунда была создана Всемирная торговая организация. Сущность ВТО состоит в том, что она создает торговую систему, базирующуюся на определенных правилах, механизм урегулирования споров и санкции для нарушителей, а также механизм переговоров по дальнейшей либерализации торговли. Начало ее деятельности относится к 1995 г. Она регулируется 20 соглашениями, включая ГАТТ, Генеральное соглашение о торговле услугами, и около 40 договоренностями по отдельным вопросам международной торговли.

Таблица 25.2

Раунды коллективных переговоров по проблемам международной торговли в рамках ГАТТ

Год проведения	Место проведения и название	Повестка дня
1947	Женева	Тарифы
1949	Эннеси	Тарифы
1951	Торквей	Тарифы
1956	Женева	Тарифы
1960—1961	Женева (Диллон-раунд)	Тарифы
1964—1967	Женева (Кеннеди-раунд)	Тарифы и антидемпинговые меры
1973—1979	Женева (Токио-раунд)	Тарифы и нетарифные меры
1986—1994	Женева (Уругвай-раунд)	Тарифы, нетарифные меры, услуги, интеллектуальная собственность, урегулирование споров, текстиль, сельское хозяйство, создание ВТО

Источник: The Economist. Com Sunday. 2002. May 26. Survey: World Trade.

Изменения, происходящие в международной экономике, привели к необходимости модернизации «архитектуры» торговой системы. Многие участники переговоров ставят вопрос об усилении существующих или создании новых правил под эгидой ВТО, касающихся конкурентной политики, инвестиций, правительственных закупок, антидемпинговых процедур, санитарных и продуктовых стандартов. США активно требуют решения вопроса о включении в международную торговую систему таких неторговых требований, как трудовые и экологические стандарты. Назрела необходимость учета интересов все большего числа участников и разнообразия их интересов. Так, группа 77, которая в действительности представляет интересы 130 развивающихся стран, потребовала, чтобы помощь бедным странам со стороны развитых государств была центральной проблемой многосторонних торговых переговоров.

В рамках ГАТТ в ходе переговоров был достигнут определенный прогресс, но остались нерешенными многие проблемы. В 1947 г. тарифы развитых стран на готовые товары составляли примерно 40%. Согласно статистике ВТО, к 2000 г. средний уровень тарифов был менее 4%. Торговля между странами за прошедшие 50 лет стала более свободной. В то же время приведенные цифры вводят в заблуждение, а потому к некоторым статистическим данным в данной области более чем пятидесятилетней давности надо относиться осторожно по следующим причинам.

Первой из таких причин является то, что весьма затруднительно определить средний уровень тарифа для конца 1940-х годов. За исключением США, тарифы в тот период не были главными барьерами в международной торговле. Валюта не была свободно конвертируемой, а импорт был ограничен лицензиями и квотами. Введение квот полностью изолирует отечественных производителей от иностранных конкурентов. Заслуга ГАТТ заключалась, в частности, в том, что оно придало тарифам определенное значение как наименее плохого метода защиты внутреннего рынка и установило в ходе переговоров максимальные тарифные ставки.

Другой причиной для осторожного обращения со статистикой 1940-х годов является то, что в начальный период существования ГАТТ большинство тарифов были специфическими, базировались на показателях объема импорта, а не его стоимости.

В XXI в. измерение степени протекционизма остается трудным. Квоты, лицензии и специфические тарифы достаточно широко распространены. Хотя члены ВТО обязаны вводить тарифы на базе принципов «наиболее благоприятствуемой нации», которые означают отсутствие дискриминации, на практике большинство тарифов являются дискриминационными.

Реальные тарифы отличаются от формально установленных ВТО. Статистика, используемая этой организацией, взвешивает тарифы по доле того или иного товара в импорте страны. Но если уровень тарифа настолько высокий, что почти исключает торговлю, его удельный вес становится нулевым, что граничит с нонсенсом.

ОЭСР в ежегодных обзорах торговых барьеров использует несколько различных систем взвешивания. Однако ни одна из

них не является совершенной. В одной из систем тарифы взвешиваются по доле товаров в выпуске импортирующей страны. Но это дает слишком большой вес высокозащищенным продуктам. В другой простая средняя всех тарифов используется без взвешивания. Она не принимает во внимание относительную важность различных товаров. Еще в одном варианте используемые импортные веса являются средними для ОЭСР. Применение различных вариантов взвешивания тарифов может давать различные уровни тарифной защиты. Так, в 1996 г., по оценке ОЭСР, средневзвешенный импортный тариф в Канаде составил 5,7%, простой средний уровень тарифа — 9,2%, а средний уровень тарифа, взвешенного по доле в выпуске, — 12,1%.

В торговле готовыми товарами высокие тарифные ставки в большинстве случаев не применяются. Но даже в развитых странах они еще существуют. Например, импорт грузовиков облагается тарифом в 25% от таможенной стоимости в США, 22% — в Европейском Союзе. Большие тарифы на продукты пищевой индустрии являются отражением высокой степени протекционизма в сельском хозяйстве. Так, в США тариф на арахисовое масло составляет 132%, в Европейском Союзе на фруктовые соки — от 46 до 215%.

ВТО предстоит большая работа по снижению тарифов. Протекционизм наиболее силен в производстве текстиля и в сельском хозяйстве. Вплоть до Уругвайского раунда значительная часть мировой торговли текстилем и одеждой регулировалась Мультиволоконной системой (Multifibre Arrangement — MFA). В соответствии с новым Соглашением по текстилю эти квоты были увеличены, а изделия, сбыт которых регулируется MFA, постепенно переведены под правила ГАТТ. В начале 1995 г. 16% изделий импорта 1990 г. стало регулироваться новой системой. Еще 35% добавилось в течение 2002 г., а остальное будет переведено на новую систему регулирования в 2005 г.

Согласно решениям Уругвайского раунда регулирование торговли сельскохозяйственными продуктами обязывало, во-первых, конвертировать все нетарифные барьеры и национальные тарифы в тарифы, определяемые ГАТТ. Эти тарифы подлежали сокращению на базе среднего уровня без взвешивания на 36% между 1995 и 2000 г. Во-вторых, запрещалось введение новых экспортных субсидий и сокращение существующих. В-третьих,

внутренние субсидии фермерам, которые фактически защищают их от конкуренции, трактовались как эквиваленты импортным тарифам. Некоторые тарифы, введенные вместо квот, установлены на таком уровне, что исключают импорт. Например, Канада ввела тариф в размере 300% на масло, Япония — 550% на рис, Европейский Союз — 215% на мороженое мясо, США — 179% на порошковое молоко.

В современном мире наибольшее распространение получили **нетарифные ограничения** международной торговли: импортные квоты, экспортные субсидии, правила маркировки и упаковки, экологическая чистота, стандарты безопасности товаров.

Одним из активно используемых ограничений являются антидемпинговые расследования. В наибольшей степени они охватывают металлургическую промышленность. В 2000 г. из 95 случаев таких расследований 37 были инициированы США, которые пытались защитить эту отрасль от иностранной конкуренции.

ВТО длительное время не могла инициировать многосторонние переговоры по дальнейшей либерализации международной торговли. Только в конце 2001 г. в столице Катара Дохе было достигнуто соглашение о начале нового раунда переговоров, что стало результатом определенного компромисса между различными группами стран. Развивающиеся страны потребовали от развитых стран предоставить им полный допуск на рынки последних (в первую очередь на рынки текстиля, одежды, обуви), ликвидировать экспортные субсидии на сельскохозяйственные товары, отменить требования США по поводу соблюдения экологических критериев, а также улучшения социальных условий. Выполнение этих требований рассматривалось представителями развивающихся стран как цена за их согласие начать новый раунд переговоров.

Развитые страны обязались пойти на уступки друг другу. Европейский регион согласился на переговоры о торговле сельскохозяйственными продуктами. США обещали уменьшить активность в области антидемпинговых расследований. Однако до сих пор решения Доха-раунда нереализованы.

Продолжает оставаться острым вопрос об экспортных субсидиях в развитых странах. США в 2002 г. вдвое увеличили их размер. В Европейском Союзе на сельскохозяйственные субсидии приходится более 40 млрд евро — около половины общего

бюджета ЕС. Обсуждаются предложения к 2010 г. аннулировать протекционистские меры в отношении трудоемких продуктов, к 2020 г. — сельскохозяйственных продуктов.

По мере уменьшения препятствий при пересечении границ центр тяжести торговых переговоров перемещается к реалиям внутренней экономической политики. Возникают опасения, что либерализация торговли ограничит возможности правительств в области решения социальных вопросов.

Россия и ВТО. Россия находится в процессе присоединения к ВТО. Этот процесс идет давно и очень трудно. Признание России страной с рыночной экономикой США и Европейским Союзом устраняет одно из существенных препятствий для вхождения России в ВТО. Существует серьезная оппозиция решению о вступлении в ВТО и внутри страны. Значительная часть предпринимателей и политиков считает, что негативные последствия присоединения к этой организации перевешивают позитивные моменты. Сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность и сфера услуг весьма уязвимы в отношении конкуренции со стороны зарубежных фирм. Основная масса экспорта нашей страны — это сырье и топливо. Их можно продолжать вывозить успешно и без ВТО.

Вступление в ВТО предоставляет новые возможности главным образом в торговле готовыми товарами и услугами. Нахождение России за пределами этой организации будет консервировать сырьевую структуру экономики и внешней торговли. Доступ на рынки готовых товаров может стать мощным стимулом для развития национального производства. Экономика страны продолжает оставаться монополизированной. Без конкуренции она не получает достаточных стимулов для повышения эффективности и качества.

Безусловно, присоединение России к ВТО создает определенные угрозы для многих отраслей хозяйства. Но этот процесс предполагает наличие переходного, достаточно длительного периода для соответствующей перестройки экономики. В ходе переговоров необходимо добиться таких условий присоединения, при которых ущерб для национальной экономики стал бы минимальным. В рамках ВТО Россия получит возможность влиять на принятие решений по регулированию внешней торговли.

§ 3. Проблемы включения экономики России в мировой рынок

Участие России в международном разделении труда должно происходить в разумных формах и разумных пределах. Размеры страны и емкость ее внутреннего рынка позволяют развить всю совокупность отраслей народного хозяйства. Вряд ли России нужно отказываться от развития тех или иных отраслей в расчете на импорт соответствующих товаров, которые бы полностью отсутствовали в стране. Опыт не очень умной специализации в рамках бывшего СЭВ должен предотвратить ошибки в будущем. СССР занимался производством оружия и энергосырьевых ресурсов, а многие предметы потребления и машины ввозил из-за рубежа. После распада СЭВ нехватка потребительских товаров на внутреннем рынке страны резко усилилась.

Вряд ли можно рассчитывать, что все отрасли и фирмы страны смогут успешно выступать на мировых рынках. В каждой стране набор конкурентоспособных отраслей и фирм имеет свою специфику. Как показывает опыт зарубежных стран, прорыва на мировой рынок добиваются лишь ограниченное число фирм и отраслей. Например, Япония добилась определенных успехов на мировом рынке в области судостроения, электроники, автомобилестроения. При этом внешнеторговая экспансия фирм названных отраслей стала возможной при активной поддержке государства.

Сама по себе специализация на производстве сырьевых и топливных товаров для мирового рынка не является чем-то зазорным. Однако всякая узкая специализация, и особенно на экспорте топливно-сырьевых товаров, таит в себе определенные угрозы функционированию национальной экономики. Опасность узкой специализации описывается теоремой Рыбчинского. Суть этой теоремы состоит в том, что при неизменных ценах и наличии в экономике двух секторов рост одного из них ведет к сокращению выпуска товаров в другом[1]. Теорема Рыбчинского объясняет возникновение так называемой голландской болезни. Было замечено, что развитие нефтедобычи в Голландии (Великобритании, Норвегии) привело к замедлению темпов роста национальной экономики и возникновению тен-

[1] См.: *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.

денции к застою в экономике. Отрасль, успешно развивающаяся и экспортирующая свою продукцию на мировой рынок, отвлекает капиталы, рабочую силу, научные кадры от остальных отраслей. Последние, лишаясь притока факторов производства, все более замедляют свое развитие. Топливно-сырьевые отрасли и фирмы, занятые в них, находятся в лучшем положении по сравнению с фирмами и отраслями обрабатывающей промышленности. Важно, чтобы выход на мировой рынок топливно-сырьевых отраслей не становился самоцелью и не служил бы воспроизводству данных отраслей в ущерб прочим отраслям.

Для того чтобы противостоять голландской болезни, необходимо определенное перераспределение экспортной выручки в пользу обрабатывающей промышленности.

Далее. В большинстве западных стран преобладает энергосберегающая модель развития. Энергоресурсы и сырье занимают все меньшее место в объеме внешней торговли. Экспортеры энергосырьевых ресурсов должны учесть эту тенденцию.

В стратегическом плане необходимо исходить из того, что экспорт сырья и энергоресурсов еще долго в России будет оставаться основным источником валютных поступлений. Следовательно, от него в значительной мере зависит благосостояние населения и структурная перестройка экономики. Если подходить к вопросу реалистически, то стратегическая задача состоит в том, чтобы обеспечить повышение степени обработки сырья и материалов. Конечной целью внешнеторговой политики будет изменение структуры экспорта в пользу готовых товаров. Однако на ближайший период необходимо стимулировать производство для экспорта товаров низкого и среднего уровня технологии, которые, кстати, преобладают в объеме мировой торговли.

Казалось бы, что фирмы, занятые в оборонной промышленности, могут служить базой для развития экспорта высокотехнологичных товаров гражданского назначения. Однако конверсия военного производства идет очень сложно, требует огромных капиталовложений, а во многих случаях оказывается невозможной. Сам экспорт вооружений подвержен политической конъюнктуре, а на рынке вооружений царит такая острая конкуренция, что надежды на повышение удельного веса товаров высокой технологии с помощью фирм оборонной промышленности весьма неопределенны.

К этому следует добавить, что Россия — единственная страна, имеющая гражданский атомный флот, представленный в основном ледоколами. Их бортовые ядерные реакторы могли бы с успехом применяться не только в составе двигательных установок, но и в качестве энергоисточников на плавучих АЭС. Причина их нераспространения за границу — секретность, унаследованная этими реакторами от своих прототипов на атомных подводных лодках. Есть перспективы у так называемых «быстрых» реакторов, эксплуатация которых намного проще и менее проблематична. Могут представлять интерес и наши космические атомные технологии.

Япония, Южная Корея, Швейцария, Италия первоначально успешно вывозили на мировой рынок трудоемкие товары легкой промышленности (текстильной, швейной), а также некоторые виды сельхозпродукции. В России относительно низкий уровень заработной платы, но ниши трудоемких товаров заняты новыми индустриальными странами. Отыскать незанятые ниши для российских фирм будет нелегким делом. Низкая культура производства, пренебрежительное отношение к легкой промышленности в период господства административно-командной системы будут мешать прорыву этой отрасли на мировой рынок.

В 2003 г. объем российского экспорта составил 133,7 млрд долл. На 70% он состоял из товаров сырьевой группы — нефти, нефтепродуктов, природного газа, драгоценных камней и металлов, необработанного алюминия, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали, необработанного никеля, лесоматериалов, каменного угля. Продукция машиностроения составила всего 8,6%. Это ядерные реакторы, паровые котлы, продольно-строгальные станки, насосы и компрессоры. В мировой торговле машинотехнической продукцией удельный вес России составляет 0,3%, автомобилями — 0,1, электронными изделиями — 0,04%[1].

В 2003 г. Правительство РФ одобрило программу поддержки промышленного экспорта. Она ориентирована на изменение структуры экспорта и повышение в ней доли высокотехнологичной продукции. Была намечена отмена ввозных пошлин на высокотехнологичное оборудование и экспортных пошлин на несырьевые товары. Кроме того, Правительство намеревалось

[1] Известия. 2004. 23 июля. С. 9.

смягчить налоговый климат для экспортеров, субсидировать процентные ставки по кредитам. В 2005 г. в бюджете России будет предусмотрено 600 млн долл. на предоставление государственных гарантий по экспортным операциям и 150 млн долл. на субсидирование процентных ставок по кредитам.

Традиционно торговля считалась главной движущей силой международных экономических отношений. Но в мире, где объем продаж зарубежных дочерних компаний транснациональных корпораций превосходит объем экспорта товаров, главной движущей силой стали прямые зарубежные инвестиции. Торговля товарами и трансферт технологий все больше протекают внутри структур транснациональных корпораций.

Контрольные вопросы:

1. Каковы особенности международного разделения труда в 80—90-е годы XX века?
2. В чем суть теоремы Хекшера—Олина?
3. Парадокс Леонтьева: опровергает ли он теорему Хекшера—Олина?
4. Где выше экспортная квота — в крупных или небольших странах?
5. Мультипликатор внешней торговли и его экономический смысл.
6. Какие функции выполняет Всемирная торговая организация?
7. Какая тенденция преобладает в современном мире — тенденция к протекционизму или свободе торговли?
8. Каково соотношение между темпами роста мирового ВВП и мировой торговли?
9. Каковы основные направления внешнеторговой политики России на современном этапе?
10. Какова структура экспорта и импорта России?

Глава 26
МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Классическая школа политической экономии исходила из иммобильности ресурсов (факторов) производства. Через национальные границы перемещались лишь товары. Формирование мирового рынка создало условия для мобильности ресурсов производства, и прежде всего капитала.

§ 1. Международная миграция капитала

Капитал перемещается между странами для получения более высокого дохода. Условием его миграции является различие норм прибыли и ставок процента.

Факторы международной миграции капитала. До Второй мировой войны многие экономисты объясняли движение капитала между странами его перенакоплением. *Дж. М. Кейнс* связывал вывоз капитала с соотношением между сбережениями и инвестициями внутри страны. Превышение сбережений над инвестициями угрожало спадом производства, безработицей. В такой ситуации часть сбережений направлялась за границу. Марксизм также видел в перенакоплении основную причину вывоза капитала.

Однако необходимость движения капитала между странами не связана лишь с его перенакоплением. Одна из основных функций вывоза капитала — обеспечение функционирования мирового рынка товаров. В свою очередь, вывоз товаров влияет на движение капиталов.

Вывоз капитала интенсифицирует вывоз товаров. Прежде всего это связано с тем, что продавец товаров предоставляет покупателю кредит. В мировой практике кредиты часто являются «связанными». Покупатель (заемщик) может потратить деньги на покупку товаров только той страны, которая предоставила кредит. Не все любят «связанные» кредиты. Заемщик мог бы найти товары и подешевле, и более качественные в дру-

гой стране. Но при получении кредита он не волен выбрать поставщика товаров.

Следующим фактором, стимулирующим вывоз товаров, является организация зарубежных филиалов и дочерних компаний, которые обеспечивают гарантированный сбыт товаров материнской фирмы, приобретая у нее оборудование, полуфабрикаты и компоненты, сырье и материалы.

И наконец, вывоз сложных в технологическом отношении товаров невозможен без их технического обслуживания. Капиталы вывозятся для организации сервисной службы, ремонтной и консультационной базы.

Вывоз капитала оказывает существенное воздействие на импорт товаров в страну, экспортирующую капитал. Капитал вывозится в целях приобретения сырья. Последнее ввозится в страну — экспортер капитала. Конкуренция заставляет производить трудо- и энергоемкие продукты за границей или перемещать отдельные операции за рубеж. Экологически вредное производство может быть организовано за границей. Затем продукты импортируются на внутренний рынок страны-экспортера.

Владельцы капитала рассчитывают на получение доходов и его амортизацию в свободно конвертируемой валюте. Чтобы заработать такую валюту, стране — импортеру капитала надо вывозить товары и услуги в страны — экспортеры капитала. Представим себе, что страна — экспортер капитала по каким-то соображениям запрещает или ограничивает ввоз товаров и услуг из стран, импортирующих ее капитал. В этом случае такая страна рискует лишиться доходов от своих зарубежных капиталовложений. Движение капитала между странами в значительной мере определяет объем, структуру, географию и цены во внешней торговле.

Взаимосвязь международного движения товаров и капиталов получила отражение в теории жизненного цикла продукта американского экономиста Р. Вернона. Графически жизненный цикл продукта и его воздействие на вывоз капитала можно представить следующим образом (рис. 26.1).

Жизненный цикл продукта состоит из четырех фаз: I — введение товара на рынок, II — распространение товара на внутреннем рынке в увеличивающихся масштабах, III — зрелость товара, IV — старение товара.

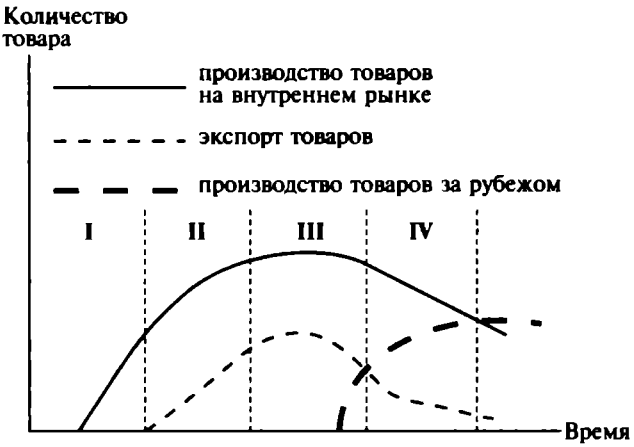


Рис. 26.1. Жизненный цикл продукта

На рис. 26.1 по вертикальной оси отложено количество товара, по горизонтальной — время. Когда товар достаточно широко распространяется на внутреннем рынке, начинается экспорт его за границу (II фаза). На III фазе продукт достигает зрелости, экспорт его увеличивается до таких размеров, что становится возможным организовать его производство за границей. Старение продукта (IV фаза) ставит вопрос о сокращении производства внутри страны и перемещении его производства в еще больших масштабах за границу, где он еще пользуется спросом или может быть произведен при более низких издержках.

Теория жизненного цикла продукта обосновывает закономерности перехода от экспорта товаров к организации их производства за границей. Этапы этого перехода таковы: экспорт товаров — организация торговой фирмы за границей — сборка товара в стране, импортирующей капитал, из компонентов, производимых в стране — экспортере капитала, — организация фирмы с полным производственным циклом в стране — импортере капитала.

Формы международной миграции капитала. Международная миграция капитала осуществляется в форме прямых и портфельных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ)

предполагают существование долгосрочных отношений между странами и включают три компонента: акционерный капитал — покупка или эмиссия акций предприятия в принимающей стране, реинвестированные прибыли, внутрифирменные займы, или внутрифимерные договые трансакции. ПИИ означают, что в руках инвестора находится не менее 10% акций. Инвестиции в объеме менее 10% акций относятся к портфельным. Главное отличие прямых инвестиций от портфельных состоит в том, что инвестор сохраняет контроль над вывезенным капиталом. В случае с портфельными инвестициями контроль над вывезенным капиталом осуществляется бизнесменами принимающей страны.

В результате вывоза ПИИ возникают компании трех видов:

1) зарубежные подконтрольные компании, в которых 50 акций и более принадлежит иностранному инвестору;

2) ассоциированные компании, в которых иностранный инвестор владеет не менее 10 и не более 50 акциями;

3) филиал, отделение, представительство, офис, участок земли в полной собственности иностранного инвестора. В отличие от первых двух филиал не является акционерным обществом.

ПИИ достигли пика в 2000 г. Затем в 2001 и 2002 гг. под воздействием мирового спада и биржевого кризиса произошло уменьшение их объемов. ПИИ восприимчивы не только к движению мирового делового цикла. Они также чувствительны к барьерам, которые правительства не желают или не хотят устранить. Д. Франклин, редактор «The Economist Intellengence Unit», пишет: «Если российский деловой климат поднимется до уровня стандартов Центральной Европы... Россия была бы способна привлекать дополнительно 10 млрд долл. ПИИ ежегодно». По прогнозу журнала «The Economist», в ближайшие 5 лет глобальный поток ПИИ вновь будет расти быстрее, чем мировая торговля или мировое производство. Как пропорция мирового ВВП этот поток вновь вернется к 3%-ному уровню, который будет исключительно высоким по историческим стандартам (вплоть до середины 1990-х гг. его доля редко превышала 1%).

Портфельные инвестиции, как отмечалось, предполагают, что контроль над капиталом находится в руках местного предпринимателя. Портфельные инвестиции способствуют развитию

связей и сотрудничества между фирмами в сфере взаимных поставок, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Одной из причин развития портфельных инвестиций является необходимость диверсификации капитала. В последние годы обнаружилась тенденция к преобладанию портфельных инвестиций в вывозе капитала.

Движение капитала между странами означает учреждение акционерной компании за границей или приобретение контрольного пакета акций (какой-то части акций) уже существующей зарубежной фирмы. Миграция происходит в форме движения денежного капитала, приобретения акций (инвестиции) или продажи их (дезинвестиции).

Зарубежные инвестиции могут финансироваться не только и не столько за счет капиталов, поступающих из страны, экспортирующей капитал (страны базирования), сколько за счет нераспределенных прибылей, произведенных в импортирующей (принимающей) стране, а также мобилизации финансовых ресурсов на международных рынках капитала.

Международная миграция капитала означает, что все развитые страны одновременно становятся экспортерами и импортерами капитала. Потоки капитала движутся в противоположных направлениях.

Трансграничное движение инвалютных активов за рубеж дифференцируется по своему характеру на следующие виды:

а) *вывоз капитала*. Он осуществляется по коммерческим соображениям: разница в доходности, мотивы усиления конкурентоспособности, расширение рынков, разница в уровнях налогообложения. Вывезенный капитал сохраняет связь с экономикой страны, из которой он экспортирован, через перевод прибылей и процентов, содействие развитию внешней торговли. Вывоз капитала происходит, как правило, в легальной форме;

б) *бегство капитала*. Оно вызывается кризисным состоянием экономики, финансового и валютного рынков. Владельцы капиталов страшатся их утраты. Особенно подвижен краткосрочный капитал, так называемые горячие деньги. Паника среди инвесторов приводит к массовой распродаже ценных бумаг и переводу валюты за границу. Бегство капитала происходит как в легальных, так и в нелегальных формах;

в) *утечка капитала*. В отличие от бегства утечка капитала происходит постоянно. Она характерна для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Трансформация эконо-

мики в таких странах, как правило, связана с утечкой капитала, которая может происходить в полулегальной или нелегальной форме. Она порождается экономической и политической нестабильностью в стране, неблагоприятным инвестиционным климатом. Особенно активны те собственники капиталов, которые получили их сомнительным путем и стремятся избежать экспроприации. Вывезенные капиталы утрачивают связь с экономикой страны.

Утечка капиталов происходит через операции с капиталом и внешнеторговую деятельность. Через капитальные операции она происходит в результате предоставления ложных зарубежных кредитов российскими банками. При получении кредита утечка организуется путем внесения страхового депозита в иностранный банк, а затем отказа от получения кредита, в результате депозит остается за границей.

В России большое распространение получил невозврат экспортной выручки под предлогом недобросовестности зарубежной фирмы. Нередко происходит заключение ложных внешнеторговых сделок. В счет будущей поставки товара переводится аванс зарубежной фирме, а импорт не осуществляется по вине зарубежного партнера. Утечка капитала может происходить и через манипуляции с ценами: на экспортируемые товары цены занижаются, на импортируемые — завышаются. Особенно сложно зафиксировать утечку капитала при экспорте и импорте услуг. Практически невозможно отследить момент пересечения услугой таможенной границы и оценить реальную ее стоимость.

К 2003 г. из России, по данным Минэкономразвития, незаконно было вывезено более 155 млрд долл. Ежегодно из страны уходят 14—22 млрд долл., что составляет до 20% всего объема экспорта российских товаров и услуг.

§ 2. Транснациональные корпорации и их взаимодействие на мировом рынке

В соответствии с документами ООН к транснациональным относятся следующие корпорации: 1) имеющие дочерние фирмы в двух и более странах независимо от юридической формы или сферы деятельности; 2) осуществляющие координацию деятельности своих зарубежных фирм.

В 2002 г. в мире насчитывалось 64 тыс. транснациональных корпораций (ТНК), имеющих 870,0 тыс. зарубежных дочерних фирм. ТНК создают интернациональную производственную систему под своим управлением. Объем товаров и услуг, реализуемых зарубежными дочерними фирмами, составил 17,7 трлн долл., что значительно превосходит объем мирового экспорта товаров и услуг.

Международный внутрифирменный оборот составляет примерно 1/3 мировой торговли. ТНК существенно изменяют характер последней. Международный внутрифирменный оборот происходит не между обособленными собственниками, а в рамках одной и той же корпорации. Он развивается планомерно. На товары устанавливаются так называемые трансфертные цены, которые могут отличаться от рыночных цен, а иногда не иметь аналогов на открытом рынке. Государственные чиновники не любят трансфертные цены, так как ТНК используют последние для уклонения от уплаты налогов и таможенных пошлин.

Традиционно торговля считалась главной движущей силой международных экономических отношений. Но в мире, где объем продаж зарубежных дочерних компаний ТНК превосходит мировой экспорт товаров, главной движущей силой стали прямые зарубежные инвестиции ТНК. Торговля товарами и трансферт технологии все больше протекают внутри структур ТНК.

Эклектическая теория интернационального производства. Феномен ТНК объясняет эклектическая теория интернационального производства английского экономиста Дж. Даннинга. Традиционно теории международной торговли и движения ресурсов между странами существовали раздельно. Дж. Даннинг попытался создать универсальную теорию, которая бы объясняла не только причины движения ресурсов, но и его формы. Теория называется эклектической, так как состоит из трех элементов: 1) олигополистические преимущества фирмы (американские экономисты С. Хаймер, Ч. Киндлебергер); 2) преимущества локализации (использования местных ресурсов и условий); 3) преимущества интернализации (канадский экономист Э. Рагмен).

Первый элемент подчеркивает, что для успеха на мировом рынке фирма должна располагать определенными олигополистическими преимуществами, будь то капитал, технология или управленческое мастерство, что обеспечивает ей возможность прорыва на мировой рынок и выживания на нем.

Таблица 26.1

Факторы интернационального производства

Типы интернационального производства	Олигополистические преимущества	Преимущества локализации	Преимущества интернализации
I. Для добычи сырья и производства материалов	Наличие капитала (технологий, доступа к рынкам и т. д.)	Овладение местными ресурсами (нефть, медь, цинк)	Стабильность предложения, контроль над ценами
II. Импортзамещающее производство (производство товаров вместо их импорта)	Наличие капитала (технологий, управленческого мастерства), экономия на масштабах производства	Снижение издержек, доступ к рынкам, предоставление государством льгот	Сохранение контроля над использованием новейших технологий, устранение неопределенности при заключении сделок
III. Экспортные платформы (производство товаров для экспорта на мировой рынок)	Пункт II плюс доступ к рынку	Дешевизна рабочей силы, поощрения со стороны государства	

Второй элемент — преимущества локализации. Фирма должна решить, ориентироваться ли ей на ресурсы страны базирования или использовать местные ресурсы, дешевизну рабочей силы, льготы, предоставляемые страной — импортером капитала.

Третий элемент — преимущества интернализации. Этому термину противостоит слово «экстернализация». Интернализация означает, что фирма осуществляет внешние для нее операции внутри своей структуры, превращая внешние процессы (экстерналии) во внутренние (интерналии).

Известное представление об эклектической теории интернационального производства дает табл. 26.1, которая показывает, что существует несколько видов интернационального производства: 1) организация иностранным капиталом добычи сырья

и производства материалов; 2) организация производства готовых продуктов вместо их импорта; 3) организация производства готовых товаров для продажи на мировом рынке.

Проникнув в экономику той или иной страны, ТНК решают, как использовать преимущества локализации и в какой форме организовать экономическую деятельность: сконцентрировать все операции в рамках корпорации или иметь дело с независимыми партнерами на рынке. Таким образом, проблема интернализации состоит в следующем: внедряться в экономику другой страны через внешнюю торговлю или посредством прямых инвестиций.

Интернациональное производство. Под контролем ТНК развивается интернациональное производство. Его расширение вызвано комбинацией факторов производств, которые играют разную роль в различных странах и отраслях. *Главными движущими силами* являются политическая либерализация, быстрые технологические изменения и рост конкуренции.

Политическая либерализация — это открытие национальных рынков и допуск всех видов ПИИ.

Быстрые технологические изменения заставляют фирмы устремляться на мировой рынок и уменьшать издержки и риски за счет диверсификации деятельности. В то же время падающие транспортные и коммуникационные издержки («смерть расстояний») сделали экономичным интегрирование отдаленных операций и перевозку продуктов и компонентов по всему земному шару в поисках эффективности.

Возрастающая конкуренция — результат действия двух предыдущих движущих сил. Она заставляет фирмы открывать новые пути увеличения эффективности, включая распространение их господства на новые рынки, и сокращения издержек производства.

Важнейшими элементами системы международного производства являются управление, глобальные стоимостные цепи и географическая конфигурация.

Первый элемент — *управление* — охватывает структуру контроля, которая определяет географическое и функциональное распределение деловой активности и обеспечивает их координацию.

Управление в международной производственной системе осуществляется в разных формах: собственнические отношения, которые обеспечивают прямое управление, а также несобственнические отношения, при которых формально независи-

мые посредники — поставщики, производители и продавцы — связаны через франчайзинг, лицензирование, субконтракты, рыночные контракты. Общие технические стандарты или стабильные, базирующиеся на доверии отношения.

Второй элемент интернациональной производственной системы — *глобальные стоимостные цепи*. Через них осуществляются организация и распределение производственной активности и другие функции. Они охватывают операции от производства до распределения и маркетинга. Во многих отраслях ТНК имеют тенденцию фокусироваться на наукоемких операциях, функциях стоимостной цепи, таких, как отыскание рыночной ниши, НИОКР, управленческие услуги, управление маркетингом и торговыми марками. В результате растет число производителей, работающих по контракту.

Третий элемент интернациональной производственной системы — это *географическая конфигурация*. В последние 15 лет произошли огромные изменения в факторах оптимального размещения деятельности ТНК и, следовательно, в географическом распределении технологий, производства и маркетинговой активности внутри интернациональной производственной системы. Многие фирмы выходят из процесса производства вообще, заключая контракты с независимыми поставщиками и концентрируясь на инновациях и маркетинге. Поставщиками могут быть ТНК с их глобальной сетью. Корпорации также в возрастающей мере используют национальных поставщиков в принимающих странах.

При сохранении традиционных стимулов инвестиционной активности ТНК, связанных с наличием крупных рынков, природных ресурсов и доступа к дешевому неквалифицированному или полуквалифицированному труду, их мотивационная сила уменьшается, особенно в наиболее динамичных отраслях. На добывающие отрасли приходится сокращающаяся доля промышленной деятельности, да и природные ресурсы сами по себе играют все меньшую роль в привлечении ПИИ во многие страны. Роль дешевого квалифицированного труда тоже падает: даже трудоемкие виды деятельности все чаще нуждаются в применении новых технологий и в высоком уровне квалификации работников.

Индустриальные кластеры, играющие все большую роль в технологически интенсивных секторах, есть форма территориальной концентрации предприятий (одной или нескольких отрас-

лей), получающих эффект, создаваемый системой конкурентов, покупателей и специализированных поставщиков. Кластеры опираются на поддержку институтов рыночной инфраструктуры, в том числе финансовых. Особое значение придается кластерам инновационной активности (таким, как Силиконовая долина в Калифорнии, Силиконовое болото в Кембридже, Радио долина в Стокгольме).

Приток ПИИ в определенные отрасли и виды деятельности все в большей мере зависит от наличия эффективных кластеров. Трансграничные капиталовложения тяготеют к тем территориям, которые близки к центрам принятия решений на корпоративном, финансовом и политическом уровнях, где высок уровень доходов и благосостояния населения, имеется доступ к технологическим инновациям и современной транспортной инфраструктуре. В Австрии, например, половина всех иностранных дочерних компаний базируется в Вене — здесь сосредоточено 57% их капитала и 51% занятой в них рабочей силы. В Токио сконцентрировано 80% всех действующих в Японии дочерних компаний ТНК. На них приходится 90% всех продаж товаров и услуг этих компаний. Калифорния, Нью-Йорк, Техас, Иллинойс и Нью-Джерси — главные районы размещения иностранных компаний в США.

Транснациональные корпорации неоднородны. Среди них имеются великаны и карлики. Корпораций-миллиардеров насчитывается свыше 500. «Интернейшнл телефоун энд телеграф», как записано в ее годовом отчете, «постоянно действует в любой час дня и ночи в 67 нациях на 6 континентах. Сфера ее деятельности распространяется на территорию от Арктики до Антарктиды и в буквальном смысле слова от дна океана до поверхности Луны».

Среди наиболее значительных процессов, происходящих на мировом рынке, экономисты отмечают глобализацию фирм.

Глобализация фирм. Глобализация проявляется в превращении крупнейших ТНК в триполярные и в формировании глобальных союзов.

В 80—90-е годы характерным для многих ТНК стал переход от управления через одну штаб-квартиру к созданию трех и даже четырех региональных управленческих центров. Организация региональных штаб-квартир означала децентрализацию ответственности за выработку стратегий и операций на каждом из рынков триады (США, Западная Европа, Япония). Японская

корпорация «Мацусита» располагает 127 компаниями в 38 странах и имеет три региональные штаб-квартиры. «Тошиба» также является триполярной корпорацией (регионы Северной Америки, Европы и Азии).

Триполярная корпорация решает сложную задачу. Она ориентируется на преимущества централизации при использовании человеческих, финансовых и технологических ресурсов. В то же время корпорация не может управлять бизнесом, пренебрегая спецификой локальных рынков и местных потребителей. Сочетание обоих направлений получило название **глобальной локализации**.

В триполярной корпорации старая пирамидальная организация заменяется на амебоподобную. Общность действий поддерживается системой ценностей, которую разделяют менеджеры во всех странах. В то же время дочерние компании должны превратиться в инсайдеров, понимающих местных потребителей и лояльных к принимающей стране. Локализация предполагает освобождение руководства ТНК от «менталитета штаб-квартиры» (виновата не штаб-квартира, а дочерние компании).

Глобальный рынок предприятий. В течение прошлого десятилетия бóльшая часть роста интернационального производства происходила через трансграничные слияния и поглощения. Объем завершенных трансграничных слияний и поглощений вырос со 100 млрд долл. в 1987 г. до 720 млрд долл. в 1999 г. Доля стоимости трансграничных слияний и поглощений достигла в 1999 г. более 80% в потоке прямых инвестиций. Далее в 2000—2002 гг. объем трансграничных слияний и поглощений уменьшился вдвое, а с 2004 г. вновь наметилось оживление этого процесса. Статистика свидетельствует, что фирмы предпочитают расширять деятельность посредством слияний и поглощений, а не через органический рост (за счет накопления капитала). Это вызвано двумя причинами.

Первой из них является быстрота. Слияния и поглощения являются скорейшими средствами достижения целей при экспансии внутри страны или за ее пределами. Когда время жизненно важно, захват существующей фирмы с функционирующей системой распределения является более предпочтительным по сравнению с развитием новой местной распределительной и маркетинговой организации. Для новичка на данном рынке или в новой области технологии слияния и поглощения позволяют быстро догнать конкурентов. Возросшая конкуренция и

более короткий продуктовый цикл усиливают стремление к слияниям. Лозунг бизнеса гласит: «Быстрота является нашим другом — время является нашим врагом».

Вторая причина — приобретение стратегических активов, таких, как научные исследования и разработки, ноу-хау, патенты, торговые марки, лицензии, снабженческая или распределительная структура.

Две главные причины взаимодействуют с рядом других движущих сил. К их числу относятся поиск новых рынков, возросшая рыночная власть и рыночное доминирование, повышение прибыльности, больший размер, диверсификация в целях уменьшения рисков, налоговые соображения.

Трансграничные слияния и поглощения становятся более легкими в результате изменений, происходящих на мировом рынке капиталов. Либерализация движения капиталов, новые информационные технологии, обеспечивающие мгновенную информацию в глобальном масштабе, более активные рыночные посредники и новые финансовые инструменты оказали существенное влияние на процесс слияний и поглощений во всем мире. Большинство развитых стран теперь полностью либерализировали движение капиталов.

Волна слияний и поглощений в США в конце XIX в. помогла рождению национального рынка и производственной системы. На рубеже XX—XXI вв. волна трансграничных слияний и поглощений означает появление глобального рынка для предприятий в дополнение к растущим региональным и глобальному рынкам продуктов и услуг. Глобальный рынок предприятий функционирует в рамках рыночной структуры олигополий.

ВТО и иностранные прямые инвестиции. Многие экономисты рассматривали ПИИ как субститут (заменитель) торговли. Строительство заводов в зарубежных странах было одним из путей преодоления торговых барьеров. В настоящее время ученые считают прямые инвестиции и торговлю взаимно дополняющими друг друга. Фирма может использовать завод в одной стране для снабжения товарами рынков соседних стран. Значительная часть ПИИ вывозится для рассредоточения производства в нескольких странах. Некоторые инвестиции, особенно в сфере услуг, создают основу для продажи последних иностранцам. Международная торговля становится составной частью интернационального производства, созданного ТНК, и обслуживает его.

Правила ВТО, относящиеся к иностранным инвестициям, изложены в трех соглашениях.

Соглашение об инвестициях, связанных с торговлей (Trade-Related Investment Measures), охватывает только инвестиции в обрабатывающую промышленность. Оно запрещает правительствам требовать от иностранных инвесторов определенного минимума местных компонентов при производстве троваров, а также по крайней мере равенства объемов экспорта и импорта товаров.

Генеральное соглашение о торговле услугами (GATS) признает право иностранных инвесторов на создание за рубежом предприятий. Но оно не обязывает страны-члены открывать всю сферу услуг для иностранцев. Последние могут инвестировать только в те отрасли, которые перечислены в списке обязательств той или иной страны. Развитые страны согласились открыть примерно половину отраслей услуг для иностранных инвесторов. Развивающиеся страны — только одну шестую часть.

Соглашение об аспектах прав интеллектуальной собственности, связанных с торговлей (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), обязывает страны — члены ВТО предоставлять минимальный период защиты патентов и торговых марок.

Попытки создать особое многостороннее соглашение об иностранных инвестициях закончились неудачей. Правительства не смогли согласовать свои позиции по вопросу о степени либерализации инвестиций. А сторонники охраны окружающей среды, профсоюзы и другие неправительственные организации выступают против многостороннего соглашения об инвестициях. Они считают, что это соглашение лишит правительства способности защищать работников и природу.

Международная миграция рабочей силы. Мировой рынок труда формируется в результате двух связанных процессов — миграции рабочей силы между национальными хозяйствами и международной миграции капитала. В первом случае рабочая сила движется к капиталу, во втором случае капитал движется навстречу рабочей силе.

В канун Первой мировой войны 10% населения постоянно перемещалось через национальные границы. Массовая миграция была главным фактором в выравнивании дохода в течение этого периода. По некоторым оценкам, миграция труда оказывала большее влияние на экономику, чем торговля и капиталы.

После Второй мировой войны глобализация привела к более интенсивному движению как товаров, так и капитала, тогда как международная политика в отношении миграции стала более ограничительной. В результате общий масштаб трудовой миграции остается относительно меньшим по сравнению с потоками капитала или торговли. К 2000 г. согласно данным ООН 175 млн людей жили за пределами стран своего рождения — примерно 3% мирового населения. В противоположность финансовые потоки были выше — 10%, а глобальный экспорт товаров достиг почти трети мирового ВВП.

От международной миграции труда могут получить выгоду и богатые, и бедные страны. Бедные страны выигрывают от более высокой заработной платы и переводов денег эмигрантами. В 2001 г. переводы работников обеспечили 70 млрд долл. развивающимся странам, примерно на 40% больше, чем вся помощь развитию. Возвращающиеся рабочие зачастую приобретают новые квалификации, дефицитные в посылающей стране.

В индустриальных странах существует потребность в иммигрантах высокой квалификации. Благодаря иммиграции экономятся средства на подготовку специалистов. Не в последнюю очередь экономическое развитие США было эффективным в результате иммиграции.

Индустриальные страны предъявляют спрос и на неквалифицированный труд. Тяжелые, грязные, непрестижные работы возлагаются на иммигрантов. На конвейерных линиях автосборочных заводов в Западной Европе, как правило, работают иммигранты. Местные жители не хотят заниматься этим видом труда. Иностранные рабочие составляют во Франции 33% в автомобилестроении, в Швейцарии — 40% всех строительных рабочих, в Бельгии — 50% шахтеров.

Однако есть и издержки. Для посылающих и принимающих стран возникают и негативные последствия трансграничной миграции. Рынки труда в богатых странах могут быть перенасыщены. Развивающиеся же страны могут потерять квалифицированных работников, которые получили образование на государственные средства.

Значительная часть трансграничного движения труда — примерно половина общего числа мигрантов — наблюдается между развивающимися странами. Большинство мигрантов имеют тенденцию перемещаться внутри регионов, что связано с близостью культуры и языка, а также более низкими транспортны-

ми издержками. Поскольку население развивающихся стран в 6 раз больше, чем развитых, мигранты составляют 1% в первых и 6% во вторых.

На мировую миграцию труда с середины XIX столетия воздействуют пять факторов:

- разрыв в уровне заработной платы и экономических возможностей между развитыми и развивающимися странами;
- региональные конфликты и политическая нестабильность в развивающихся странах;
- относительная доля молодых людей в населении посылающих и принимающих стран;
- число мигрантов, проживающих в принимающих странах;
- уменьшение издержек и неудобств путешествия.

Дифференциация заработной платы остается высокой. Так, средняя часовая заработная плата в обрабатывающей промышленности составляет примерно 30 долл. в Германии, тогда как в Китае и Индии — только 30 центов. Между США или Францией и такими развивающимися странами, как Таиланд или Малайзия, разрыв составляет 10 раз.

Неравная композиция притока иммигрантов отражает различную политику, исторические и институциональные основы в разных странах. Некоторые страны (Австралия, Швейцария и Великобритания) отдают приоритет иностранным работникам, они составляют примерно половину всех иммигрантов. Другие страны (ОЭСР) имеют тенденцию ограничивать миграцию, связанную с работой. Неявно они отдают приоритет неселективной иммиграции, возникающей из семейного воссоединения (примерно 80% потока в США и Францию) или просьбы о предоставлении политического убежища (примерно половина в нордических странах).

Международная миграция рабочей силы развивается по мере формирования международного разделения труда и взаимозависимости национальных экономик. Одним из условий международной миграции труда является неравномерность распределения рабочей силы между национальными хозяйствами и регионами. Трудоизбыточные и трудонедостаточные районы могут взаимно дополнять друг друга. В первые послевоенные десятилетия Западная Европа испытывала недостаток рабочей силы и поощряла ее приток из трудоизбыточных стран и регионов — Турции, Югославии, Северной Африки.

На рубеже XX—XXI вв. во многих странах усилился процесс постарения населения. Это обостряет нехватку работников. Возникают серьезные трудности с их пенсионным обеспечением. К середине XXI в. на одного работающего будет приходиться 2—3 пенсионера. Частично эти проблемы могут разрешаться за счет иммигрантов трудоспособного возраста.

В современном мире разделение труда между индустриальными и менее развитыми странами постоянно изменяется. Трудоемкие операции, не требующие высокого уровня квалификации, могут перемещаться на периферию, для чего в менее развитые страны перемещается капитал. Вывоз капитала создает в принимающих странах дополнительные рабочие места и в некоторой мере противодействует эмиграции рабочей силы.

Возникает вопрос, какой метод решения проблемы трудовых ресурсов предпочтительнее: вывоз капитала или ввоз рабочей силы? Практика показала, что вывоз капитала к местам расположения рабочей силы предпочтительнее, чем ее ввоз, так как в последнем случае многие индустриальные страны сталкиваются с резким обострением межнациональных конфликтов на почве иммиграции (рабочие из Северной Африки во Франции, турецкие и югославские рабочие в Германии). Прием иммигрантов требует дополнительных расходов на жилищное строительство, социальную сферу. Возможности приема иммигрантов в любой стране ограничены.

§ 3. Иностранный капитал в России

Вывоз капитала и его ввоз в различных формах порождаются потребностями современного производства. Использование иностранных инвестиций диктуется необходимостью обеспечить надежность поставок и сбыта, послепродажного обслуживания.

Существует два варианта получения ресурсов из-за границы. Первый — ресурсы, необходимые для организации производства, можно получить по отдельности, приобретая их на разных рынках. Второй — ресурсы поставляются в «связанном» варианте в виде прямых инвестиций. Каждый вариант имеет свои преимущества и недостатки.

При первом варианте собственность и контроль принадлежат фирмам принимающей страны. Недостаток же состоит в

том, что не всегда хватает умения объединить ресурсы и довести их до рабочего состояния. Типичная ситуация для административно-командной системы — закупка за границей оборудования, которое затем длительное время не устанавливалось. Когда выявлялись дефекты, зарубежные фирмы не несли ответственности, так как истек гарантийный срок. Если даже удавалось довести ресурсы до рабочего состояния, то, как правило, не достигались ни уровень производительности труда, ни стандарты качества, сравнимые с западными.

В России объем накопленных иностранных инвестиций равен 34,4 млрд долл. Среди причин увеличения притока капитала из-за рубежа экономисты отмечают улучшение конъюнктуры в стране, стабилизацию промышленности и улучшение условий внешней торговли. Немаловажную роль играет и достигнутая политическая стабильность. Притоку иностранных инвестиций способствует также курс на сближение со странами Запада и решение о необходимости вступления в ВТО.

Прямые инвестиции приносят комплекс ресурсов и, что особенно важно, такой дефицитный в России ресурс, как менеджмент. Недостатком этого варианта считаются собственность и контроль инвестора. Правда, в условиях развитой рыночной экономики никто особенно не тревожится по поводу национальной принадлежности инвестора. В России же десятилетиями воспитывалось неприятие иностранного капитала. Поэтому одним из позитивных результатов экономических реформ в России является принципиальное признание допустимости частных иностранных инвестиций. В 80-е годы государство признало возможным смешанные предприятия, а в 90-е годы ограничения на долю капитала, принадлежащего иностранному инвестору, и национальность менеджеров были сняты. Государственной Думой были приняты законы «Об иностранных инвестициях в РСФСР», «О свободных экономических зонах», «О соглашениях о разделе продукции» и др. Это создало правовые основы для прямых инвестиций.

Прямые инвестиции самоокупаемы. Выплата прибыли и амортизации капитала происходит за счет доходов, созданных самими иностранными предприятиями. Но объем прямых иностранных капиталовложений в Россию относительно невелик как по отношению к потребностям страны в капиталовложениях, так и в сравнении с другими странами мирового сообщества.

§ 4. Международный трансферт (передача) технологий

Международный трансферт технологий принимает различные формы. Он может осуществляться в ***материализованном виде***. Фирмы торгуют оборудованием, продуктами, объектами капитального строительства, в которых воплощаются результаты научно-технического прогресса. Международная передача технологий может происходить и в форме ***обмена научно-техническими знаниями***. В свою очередь данный обмен может осуществляться посредством ***патентования научно-технических достижений***. По статистическим данным, оно распространяется на 75—80% промышленного экспорта развитых стран[1]. Другими словами, международный трансферт технологий является составной частью международной торговли. По оценке И. П. Фаминского, доля товаров высокого уровня технологии в мировой торговле выросла с 11% в 1976 г. до 22% в 1996 г. Что касается обмена научно-техническими знаниями, то собственники патентов при условии выплаты вознаграждения передают права на него другим собственникам.

Наиболее распространенной формой трансферта технологий является *лицензирование*. В соответствии с договором фирмы получают право на использование запатентованных научно-технических достижений на условиях, предусмотренных лицензионным соглашением. Последние могут охватывать изобретения, промышленные образцы, товарные знаки.

Зачастую лицензионные соглашения предусматривают передачу ноу-хау, технической документации, предоставление технической помощи. Соглашения о передаче ноу-хау составляют более 75% всех соглашений о передаче технологий.

Международный трансферт технологий может реализоваться и через *франчайзинг* (от франц. «франчиза», «франшиза» — льгота, вольность). Головная фирма предоставляет право зарубежным компаниям использовать ее товарный знак, заниматься производством и сбытом ее продукции в определенном районе в течение оговоренного периода. При этом зарубежные компании получают техническую и коммерческую поддержку головной фирмы.

Одной из форм международного трансферта технологий является также ***инжиниринг*** (от лат. «изобретательность»). Послед-

[1] См.: Международные экономические отношения. М., 2001. С. 371.

ний включает инженерно-консультационные услуги, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовку технико-экономического обоснования проектов. В рамках этой формы может быть оказана помощь в эксплуатации оборудования, управлении и реализации продукции.

Еще одной формой международного трансферта технологий является организация ***совместных предприятий***. В этой форме зарубежная фирма получает в свое распоряжение дефицитные факторы производства, в том числе современную технологию. Либо иностранный партнер приобретает доступ к технологическим достижениям местной фирмы.

Торговля научно-техническими достижениями все больше и больше интернализируется. Международный трансферт технологий развивается как международный внутрикорпоративный обмен. Новейшая технология передается от материнской компании дочерним компаниям за рубежом. Основное правило международного трансферта технологий заключается в том, что ее собственник сохраняет за собой эффективный контроль над ее продвижением и использованием. «Чужие», как правило, новую технологию не получают. Статистика показывает, что 80—90% платежей за технологию представляют собой выплаты материнской компании зарубежными дочерними компаниями.

§ 5. Регионализация рынков и интеграционные процессы

В настоящее время быстрыми темпами развивается тенденция к регионализации мирового рынка, которая представляет один из самых важных процессов мировой экономической жизни. Западная Европа создала единый рынок с 380 млн потребителей. США, Канада и Мексика заключили соглашение о свободной торговле (совокупная численность населения этих стран — 350 млн человек).

Сущность экономической интеграции. Интеграция представляет форму межгосударственного регулирования международных экономических отношений. Цель интеграции — сближение национальных экономик и обеспечение совместного решения экономических проблем.

В современном мире мы встречаемся с двусторонним и многосторонним регулированием международных экономических

отношений. В свою очередь последнее может быть региональным и глобальным.

Регулирование на двусторонней основе может охватить множество вопросов, но оно неизбежно оказывается ограниченным, не соответствующим достигнутой ступени интернационализации капитала и производства. Воздействие на международные экономические отношения можно оказывать лишь *многосторонним регулированием* на глобальной или региональной основе. Однако межгосударственное глобальное регулирование (ВТО, МВФ и другие формы) до сих пор затрагивало какую-то одну сторону международных экономических отношений (внешнеторговые, валютные отношения, например). Несоответствие такого рода регулирования достигнутой ступени интернационализации капитала и производства также очевидно: невозможно регулировать один элемент этих отношений, не затрагивая других, поскольку международные экономические отношения едины. Следовательно, специфика региональной интеграции (особенно ее западноевропейской модели) заключается в ее универсальности, комплексности, в ее многостороннем характере. Западно-европейская интеграция ориентируется на унификацию систем регулирования в рамках группировки государств.

Формы региональной экономической интеграции. Формами региональной экономической интеграции являются: 1) зона свободной торговли; 2) общий рынок; 3) экономический и валютный союз.

Зона свободной торговли предполагает отмену таможенных пошлин, количественных ограничений в торговле для стран — членов соглашения о ее создании. Ограничения применяются только в отношении «посторонних». Общий таможенный тариф не предусматривается, но постепенно уровни национальных тарифов выравниваются, так как «посторонние» используют разноуровневую таможенную защиту в своих интересах.

Общий рынок обеспечивает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы между странами-участницами. Общий таможенный тариф ограждает рынок от «посторонних».

Экономический и валютный союз предполагает унификацию мер регулирования экономики (единая бюджетная и налоговая политика, общая индустриальная политика) стран-членов, создание общих органов регулирования банковской системы и валютных отношений.

Самой эффективной региональной экономической группировкой является *Европейский Союз.* В нем устранены препятствия для свободного передвижения товаров, капиталов и рабочей силы, создан общий аграрный рынок.

Данная группировка разработала общую социальную программу: общеевропейский уровень минимальной заработной платы, участие представителей трудящихся в советах директоров фирм, гармонизация налогов.

С 1998 г. создан единый Центральный банк Европейского Союза (ЦБ ЕС). Маастрихтский договор о создании Экономического и валютного союза привел к созданию единой европейской валюты — евро.

Конституция Евросоюза вступит в силу в 2005 г. Конституция гарантирует основные права: право на свободу слова и вероисповеданий, право на жизнь, образование и работу. Европейский Совет, состоящий из лидеров стран-членов, избирает на пятилетний срок президента ЕС. До сих пор страны-члены поочередно на полгода избирали председателя ЕС. Вводится пост министра иностранных дел Евросоюза. Европарламент будет включать 732 члена вместо нынешних 626. Решения в Евросоюзе будут приниматься большинством стран, представляющих не менее 60% населения. Право вето за каждым членом Евросоюза сохраняется лишь по некоторым принципиальным вопросам — по налогообложению, внешней и оборонной политике. Однако пока не решен вопрос о выборе адекватной формы управления Союзом, который ныне насчитывает 25 членов.

В 2000-е гг. Евросоюз поставил целью стать самым конкурентным регионом к 2010 г. С этой целью предполагалось осуществить углубление интеграционного процесса: реформировать единую сельскохозяйственную политику, либерализировать рынок труда, энергетики, процесс слияний и поглощений. Однако осуществление этих реформ встречает противодействие. Страны-члены с трудом соглашаются на утрату экономического суверенитета.

Между Россией и Европейским Союзом заключено Соглашение о партнерстве и сотрудничестве. Это первый международный правовой документ, основывающийся на принципах равноправия и отказа от дискриминации в сфере сотрудничества между Россией и Западом. В Соглашении учтен переходный характер экономики России.

После расширения в 2004 г. Евросоюза более 50% товарооборота России будет приходиться на долю входящих в него стран. Экономическое сотрудничество с ЕС развивается в целом неплохо. Евросоюз согласился на признание рыночного статуса российской экономики. Но остается неурегулированным целый ряд вопросов в сфере торгово-экономических отношений. Это относится к антидемпинговым процедурам против российского экспорта, количественным ограничениям на поставки ряда российских товаров на рынок Евросоюза.

Дальнейшее сближение России и Евросоюза будет осуществляться в ходе создания Единого экономического пространства. Намечается дальнейшая либерализация торговли товарами и услугами, приведение российского законодательства в соответствие с нормами ЕС. Российская сторона увязывает вопрос об экономическом объединении с ЕС со вступлением в ВТО.

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). С 1994 г. функционирует в составе США, Канады и Мексики.

По своему характеру НАФТА относится к форме интеграции типа общего рынка. Она предусматривает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы. Специфика НАФТА состоит в том, что свободное движение через национальные границы допускается для мексиканцев, только если они имеют высокую квалификацию. Работники неквалифицированного труда в своих передвижениях ограничены.

Степень взаимозависимости национальных экономик указанной группировки очень высока. Она обусловлена трансграничной миграцией капиталов прежде всего между США и Канадой.

Включение в НАФТА Мексики является началом интеграционного процесса по расширению рамок объединения за счет присоединения к нему стран Центральной и Южной Америки. В рамках будущей Зоны свободной торговли Америк (ФТАА) в перспективе предполагается переход к единой валюте.

Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) начал функционировать в 1989 г. В него входит 21 государство и территория. Экономический статус объединения пока не получил окончательного оформления. В его рамках активно проводятся консультации по всем аспектам меж-

дународных экономических отношений. Ежегодно происходят встречи глав государств и правительств. Постепенно разрабатываются правила поведения стран-членов при осуществлении экономической деятельности. Эксперты МВФ считают, что торговая либерализация среди стран Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества утратила динамичность. Страны-члены оказались не готовы предоставить торговые уступки друг другу.

Союз Независимых Государств (СНГ). В сентябре 1993 г. был подписан Договор о создании экономического и валютного союза стран СНГ. Однако для перехода к этой сложной форме экономической интеграции страны-члены оказались не подготовленными. Движение к нему необходимо начинать с создания зоны свободной торговли. Соглашение о ее создании было подписано в апреле 1994 г. Участниками зоны свободной торговли являются 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина. Россия и Грузия не ратифицировали это Соглашение.

В 1995 г. был подписан Договор о создании Таможенного союза, участниками которого в настоящее время являются Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Таджикистан.

В 2000 г. учреждено Евразийское экономическое сообщество в составе России, Белоруссии, Казахстана и Киргизии, которые выразили готовность более быстро двигаться по пути интеграции.

В рамках СНГ принято много решений об экономическом сотрудничестве. Но его развитие тормозится рядом причин. После распада СССР во многих странах СНГ основную роль в структуре экспорта играют сырье и топливо. А они реализуются главным образом за пределами СНГ. Отсюда малая заинтересованность в создании зоны свободной торговли.

Противоречия возникают в связи с тем, что определенные страны нередко претендуют на получение выгод и преимуществ в экономических связях за счет России. С одной стороны, они считают себя суверенными государствами, занимают националистические позиции, с другой — хотят получать российские товары и топливо по низким ценам.

Многие российские экономисты предлагают строить экономическое сотрудничество со странами СНГ на базе мировых

цен. Это позволило бы России избежать потерь во взаимоотношениях со странами ближнего зарубежья. В то же время на чисто коммерческой основе строить отношения с этими странами невозможно. Их экономические возможности ограничены. Проблема состоит в том, чтобы найти во взаимоотношениях золотую середину: не разрушить экономические связи со странами СНГ и в то же время максимально ограничить ущерб для экономики России.

В 2003 г. президенты России, Украины, Белоруссии и Казахстана пописали заявление о создании Единого экономического пространства (Организации региональной интеграции), которое возникнет на базе зоны свободной торговли. Зону свободной торговли пытались создать неоднократно, но из-за межгосударственных противоречий эта цель не достигалась. Трудности возникают и потому, что страны имеют неодинаковую бюджетную, налоговую политику, разный уровень инфляции. Концепция Единого экономического пространства не содержит никаких сроков ее реализации. Сроки возможного перехода к более высоким ступеням интеграции определяются каждым государством самостоятельно.

К числу практических шагов по реализации концепции Единого экономического пространства относится заключение межсекторальных соглашений со странами-участницами по товарам, торговля которыми вызывает у них значительные претензии друг к другу. В настоящее время разрабатывается проект среднесрочного соглашения по поставкам трубной продукции.

Новые региональные группировки прогрессивно воздействуют на мировую экономику. Однако появляются опасения, что принципы открытой, многосторонней торговой системы под руководством ВТО будут нарушены небольшим количеством крупных, относительно закрытых региональных блоков. Экономическая политика, использующая правила происхождения товара[1], управляемой (регулируемой) торговой системы и гармонизации (унификации) стандартов, может быть использована для дискриминации тех стран, которые не являются участницами региональных группировок.

---

[1] Доля компонентов национального происхождения в издержках не должна опускаться ниже определенного предела, например 40%. Правило ограничивает объем компонентов, ввозимых из-за границы, и стимулирует национальное производство.

Контрольные вопросы:

1. Какая связь существует между интернациональным движением товаров и капиталов?
2. Дайте характеристику эклектической теории интернационального производства.
3. Каковы особенности транснациональных корпораций в 80—90-е годы XX столетия?
4. Чем объясняется группирование ТНК на мировом рынке?
5. Какова структура притока финансовых ресурсов в Россию?
6. Каковы масштабы иностранных инвестиций в российскую экономику?
7. Какие особенности имеет международная миграция рабочей силы в современных условиях?

Глава 27
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

Валюта — это денежные инструменты, используемые в международных расчетах. К инструментам международных расчетов относятся также чеки, векселя и другие платежные документы. Они оплачиваются либо по предъявлении, либо в течение определенного срока.

§ 1. Валютные системы

Валютной системой называются политика и практика использования инструментов международных расчетов. История человечества знает несколько валютных систем: золотой стандарт, золотодевизная (бреттон-вудская), управляемых плавающих валютных курсов.

Золотой стандарт (1879—1934 гг.). Для этой системы характерны свободная чеканка золотых монет и их циркуляция, размен банкнот на золото (в слитках и монетах). Разрешается ввоз и вывоз золота. Количество денег определяется размером официального золотого запаса. Цена золота фиксированна.

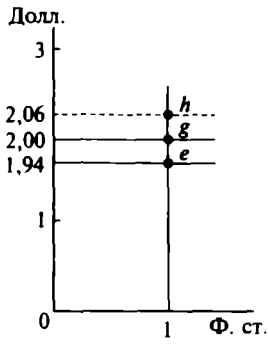


Рис. 27.1. Верхняя и нижняя золотые точки

Система золотого стандарта обеспечивает стабильность денежного обращения, автоматически корректирует состояние платежного баланса. Валютный курс (пропорция обмена одной валюты на другую) регулируется золотыми точками (рис. 27.1).

На рис. 27.1 по вертикальной оси отложены доллары, по горизонтальной оси — фунты стерлингов. Золотой паритет фунта стерлингов и доллара — точка *g*. В этой точке 2 долл. обмениваются на 1 ф. ст. Предположим, что в

Нью-Йорке недостаток фунтов стерлингов. До каких пределов может повышаться курс фунта стерлингов? Насколько может повыситься курс доллара при недостатке их в Лондоне? Курс валюты отклоняется вверх и вниз от паритета на сумму издержек по страхованию, упаковке и транспортировке золота. Предположим, что издержки составляют 3% паритета. Верхняя золотая точка в таком случае будет на уровне 2,06 долл. (точка *h*), нижняя золотая точка — 1,94 долл. (точка *e*). В этих пределах американцы будут покупать фунты стерлингов, а англичане — доллары. Если цена фунта стерлингов превысит 2,06 долл. (2,07; 2,08; 2,09 ...), выгоднее вывезти в Лондон золото и обменять его на фунты стерлингов. Если англичанину будут предлагать доллары по цене ниже, чем 1,94 долл. за 1 ф. ст., он предпочтет вывезти в Нью-Йорк золото.

Как функционирует система золотого стандарта? Предположим, что платежный баланс США с Англией складывается с дефицитом. Американцы вывезли из Англии товаров больше, чем ввезли в нее. Дефицит платежного баланса покрывается золотом. Американцы не могут изменить валютный курс, чтобы привлечь больше фунтов стерлингов, из-за его (валютного курса) фиксированности. Представление о функционировании системы золотого стандарта дает рис. 27.2.

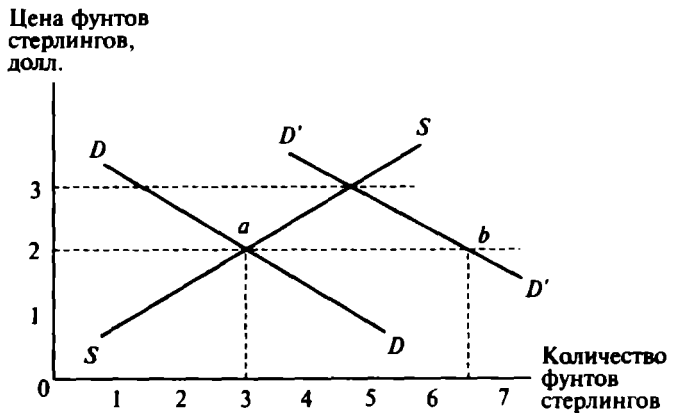


Рис. 27.2. Достижение равновесия платежного баланса при системе золотого стандарта

На рис. 27.2 на вертикальной оси отложена цена фунтов стерлингов в долларах; на горизонтальной оси — количество фунтов стерлингов. При курсе 2 долл. за 1 ф. ст. равновесие спроса и предложения достигается в точке *a*, но спрос на фунты стерлингов возрос. Кривая спроса переместилась вправо вверх (*D'—D'*). Курс валюты остается неизменным, и спрос оказывается в точке *b*. Спрос составит 6,5 ф. ст., а предложение (*S—S*) по этому курсу осталось на уровне 3 ф. ст. Таким образом, дефицит платежного баланса составляет $b - a$.

Происходит отток золота из США. В этой стране уменьшается количество денег. Уменьшается платежеспособный спрос, а вслед за этим падают цены. Хорошо это или плохо? Хорошо, так как улучшается способность США экспортировать товары по низким ценам. Импорт товаров из-за границы ограничивается, так как прилив золота в Англию увеличивает количество денег. В Англии происходит рост цен, что затрудняет экспорт из нее товаров. Система золотого стандарта стихийно корректировала состояние платежного баланса. Спрос на фунты стерлингов в США возвращается к *D—D*.

Хотя система золотого стандарта имеет определенные преимущества, ее недостаток состоит в том, что она не оставляет места для действий государства. Внутреннее экономическое развитие оказывается полностью подчиненным состоянию платежного баланса, т. е. внешнеэкономическим связям. К этому добавляется и то обстоятельство, что система могла функционировать только при наличии золота. Если страна не добывала его или испытывала отток золота, она переставала участвовать в системе золотого стандарта.

Итак, на одной чаше весов — стабильность денежного обращения, исключение инфляции; на другой — зависимость экономики от мирового рынка, отсутствие свободы выбора во внутренней экономической политике.

А нельзя ли, сохраняя позитивные моменты системы, ослабить ее негативные черты? Именно этому была призвана способствовать золотодевизная валютная система.

Золотодевизная (бреттон-вудская) система (1944—1971 гг.). При золотодевизной системе (свое название она получила, потому что функцию мировых денег могли выполнять бумажные деньги — девизы) зависимость внутренней экономической политики от состояния платежного баланса сохранялась. Ухудше-

ние валютных позиций требовало болезненного макроэкономического приспособления.

При этой системе золото продолжало функционировать в качестве основы системы. Но единственной валютой, имевшей золотое содержание, был доллар США. Остальные валюты приравнивались к доллару и через него к золоту. Федеральная резервная система США в сделках с центральными банками других стран покупала и продавала золото по фиксированной цене: 35 долл. за 1 тройскую унцию.

Валютные курсы были фиксированными. Состояние валютных отношений контролировалось Международным валютным фондом (МВФ). В задачи фонда входили предоставление кредитов для стабилизации курсов валют, разработка рекомендаций по оздоровлению финансов, контроль за соблюдением валютных паритетов. Возникновение золотодевизной системы усилило автономию внутренней экономической политики государств.

Курс валюты можно было поддержать, используя золото, кредиты МВФ. Но самое главное, улучшение состояния платежного баланса можно было обеспечить за счет изменения курса национальной валюты. Золотой стандарт исключал это средство. Бреттон-вудская система давала возможность национальному государству самостоятельно изменять курс валюты в пределах 10% паритета. Изменение валютного курса сверх этого предела требовало согласия МВФ.

К началу 70-х годов золотодевизная система оказалась в состоянии кризиса. Поддержание фиксированных курсов валют требовало проведения странами — членами МВФ единой экономической политики. Это оказалось невозможным. Проблемы создавались и неодинаковыми темпами инфляции в различных странах. Предложение золота было недостаточным, чтобы обеспечить функционирование системы.

Подрывало данную валютную систему и явление, известное под названием «парадокс резервной валюты». Резервная валюта представлена национальными валютами (в основном — это доллар, в меньшей степени — фунт стерлингов), используемыми для урегулирования задолженности на международных счетах или в качестве резерва для национальной валюты.

Чтобы валюта стала резервной, она должна быть в наличии и доступна для стран — участниц международных экономических отношений. Доступность валюты возникает в случае, ко-

гда платежный баланс страны — эмитента резервной валюты сводится с дефицитом. В этом случае происходит наводнение мирового рынка валютой страны-эмитента. Но чрезмерное количество долларов за границей и дефицитность платежного баланса порождают сомнения в надежности национальной валюты и бегство от нее. Держатели резервной валюты активно обменивают ее на золото.

Противоречия золотодевизной системы привели к необходимости замены ее новой валютной системой — системой управляемых плавающих валютных курсов.

Система управляемых плавающих валютных курсов (ямайская валютная система) (1971 г.). При новой валютной системе ее связь с золотом юридически была ликвидирована. Ни одна валюта не имеет золотого содержания и не разменивается на золото. Возможно, что де-факто связь сохраняется. Значительная часть валютных резервов национальных государств состоит из золота. Сами по себе бумажные деньги не могут выполнять основную функцию — меры стоимости, так как практически не имеют собственной стоимости.

Реформа валютной системы была направлена на устранение доллара как резервной валюты. Практика показала, что национальная валюта — весьма несовершенный инструмент для выполнения этой роли. Целесообразнее заменить национальную валюту коллективной. В современном мире существуют две коллективные валюты: специальные права заимствования (СДР) и европейская валютная единица (евро).

СДР — не существующая в материальной форме счетная единица, созданная МВФ в 1968 г. Оценка СДР осуществляется на базе «корзины» валют, включающей: доллар — 42%, западно-европейские денежные единицы (фунт стерлингов, франк, марка, а в настоящее время — евро) — 45%, иену — 13%.

Евро — это коллективная валюта 12 стран — членов Экономического и валютного союза. Теоретические основы ее были заложены лауреатом Нобелевской премии Р. Манделлом, создавшим модель оптимальной валютной зоны. Правила функционирования евро определяются Центральным банком ЕС. Для присоединения к валютному союзу страны должны были выполнить определенные условия. Во-первых, дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП. Во-вторых, государственный долг не может быть выше 60% ВВП.

В-третьих, уровень инфляции может превысить минимальный уровень инфляции только в пределах 1,5%.

Эти правила, как дамоклов меч, нависают над правительствами стран-членов. В 2001 г. дефицит бюджета Португалии вырос до 4% ВВП, и она соответственно может быть наказана за нарушение предписаний пакта стабильности и развития. Правда, в пакте имеется лазейка для нарушителей. Одно из его положений гласит, что члены Европейского Союза должны поддерживать бюджетное равновесие в нормальные экономические времена. Западная Европа охвачена экономическим спадом. Это позволяет нарушителям отделаться обещаниями о достижении равновесия в благоприятное время. В 2002 г. в Германии дефицит бюджета составил 2,8% ВВП, в Италии государственный долг — 107,8% ВВП, в Бельгии — 104,3% ВВП. Некоторые страны — члены ЕС выступают за некоторое ослабление правил пакта. Однако Европейская комиссия заявляет, что она не допустит никаких отступлений.

Переход к единой коллективной валюте означал частичную утрату экономического суверенитета национальными государствами — членами ЕС. Определение уровня ставки процента и валютного курса принадлежит ЦБ ЕС. Функционирование евро приносит выгоды странам-участницам. На европейском валютном рынке уменьшаются трансакционные издержки, облегчается проведение трансграничных экономических операций, снижаются риски валютных операций.

Вместе с тем модель оптимальной валютной зоны определила серьезные проблемы, которые создает коллективная валюта и деятельность ЦБ ЕС региона. Внутренние и внешние шоки по-разному действуют на страны — члены Экономического и валютного союза. Будучи лишенными таких инструментов воздействия на шоки, как валютный курс и ставка процента, страны-члены могут рассчитывать в соответствии с моделью валютной зоны на:

- получение субсидий из регионального фонда;
- миграцию рабочей силы между странами — членами Союза;
- изменение уровня цен.

Однако каналы передачи субсидий не созданы. Миграция рабочей силы между странами-членами мала — всего 1,5%. Цены не являются гибкими.

Центральный банк ЕС придерживается принципа единогласия при принятии решений. Когда одни страны страшатся ин-

фляции, а другие сталкиваются с падением производства и ростом инфляции, с трудом решается вопрос об изменении уровня ставки процента.

О роли национальных валют в структуре оборота на мировом валютном рынке можно судить по данным табл. 27.1, которые показывают, что на мировом валютном рынке решающую роль играют три валюты: доллар США, евро и японская иена.

Таблица 27.1

Структура оборота мирового валютного рынка*

Валюта	1989 г.	2001 г.
Доллар США	90	90,4
Евро	...	37,6
Японская иена	27	22,7
Фунт стерлингов	15	13,2
Швейцарский франк	10	6,1
Канадский доллар	1	4,5
Австралийский доллар	2	4,2
Шведская крона		2,6
Гонконгский доллар		2,3
Сингапурский доллар		1,1
Валюта стран с формирующейся рыночной экономикой		5,2
Прочие	22	10,1
Все валюты	200	200

* Поскольку в каждую валютную сделку вовлечены две валюты, величина доли индивидуальной валюты рассчитывается исходя из 200% вместо 100%.

Источник: Bank for International Settlements. 72nd Annual Report. Basel, 2002. P. 9.

Новая валютная система преуспела во введении плавающих валютных курсов. Рамки независимости внутренней экономической политики от состояния платежного баланса расширились. Приспособление национальной экономики к внешнеэко-

номическим отношениям осуществляется изменением валютного курса.

Колебание валютных курсов подвержено не только стихийным рыночным силам. Государства оказывают воздействие на движение валютных курсов путем продажи и закупки валюты. Поэтому данная валютная система предполагает не только возможность колебания, но и управление валютными курсами.

Плавающие валютные курсы имеют и негативный аспект. Они создают большую степень неопределенности и непредсказуемости. Поэтому делаются попытки ограничить колебания валютных курсов в региональном масштабе.

Поддержание стабильности валютных курсов должно опираться на меры совместного регулирования национальной экономики. Нестабильность валюты является проявлением нестабильности экономической структуры.

§ 2. Структура платежного баланса

Платежный баланс представляет собой разницу между общей суммой платежей (выплат) иностранным государствам и общей суммой, полученной от иностранных государств в течение определенного периода. Платежи и поступления включают золото, стоимость товаров и услуг (фрахт, страховые платежи), расходы и доходы от туризма, движение капиталов (кредитов и инвестиций), выплаты процентов, дивидендов и основной суммы кредитов. Позитивный, или активный, платежный баланс — поступления превышают выплаты; негативный, или пассивный, — обратное соотношение между поступлениями и выплатами, т. е. выплаты превышают поступления. В последнем случае образуется дефицит платежного баланса.

Состояние платежного баланса в значительной мере определяет валютный курс.

Платежный баланс имеет сложную структуру. Он состоит из баланса по текущим операциям, баланса по счетам долгосрочных капиталовложений (отток и приток капитала) и баланса по счетам краткосрочных капиталовложений. Баланс по текущим операциям, в свою очередь, состоит из торгового баланса и баланса услуг, а также баланса трансфертных платежей (перевод доходов на иностранные инвестиции, пенсии, переводы иммигрантов).

Рассмотрим платежный баланс Японии 2003 г. (табл. 27.2).

Таблица 27.2

Платежный баланс Японии 2003 г.

Статьи	Млрд долл.
I. Баланс по текущим операциям	+135,9
Торговый баланс	+106,1
Экспорт товаров	+447,3
Импорт товаров	–341,2
Баланс услуг	–22,6
Экспорт услуг	+77,6
Импорт услуг	–111,4
Баланс товаров и услуг	+72,3
Баланс трансфертных платежей	–63,6
II. Баланс по счетам долгосрочных капиталовложений	+68,7
III. Основной баланс (I + II)	+201,6
IV. Изменение в резервных активах	–188
V. Ошибки и упущения	–16,6
VI. Итоговый баланс	0

Источник: Jetro Business Facts and Figures. 2004.

Платежный баланс Японии достаточно благополучен. Она вывозит больше товаров, чем ввозит. Это свидетельствует о конкурентоспособности экономики. Однако постоянно положительный торговый баланс вызывает острую критику ее партнеров по внешней торговле. Чтобы ослабить противоречия, Япония принимала меры по ограничению своего экспорта, но пока проблема остается.

Баланс услуг для Японии негативный. Она ввозит больше услуг, чем вывозит.

Баланс по счетам долгосрочных капиталовложений позитивный. Это значит, что Япония ввезла из-за границы капиталов больше, чем вывезла. Превышение ввоза над вывозом улучшает состояние платежного баланса в краткосрочном плане. В пер-

спективе баланс будет ухудшаться за счет перевода доходов на иностранные капиталовложения за границу.

Основной баланс Японии сведен с профицитом в 204,6 млрд долл. Последний уравновешивается приростом резервных активов в иностранной валюте, который прописывается в статистике платежного баланса со знаком минус. С учетом ошибок и упущений итоговый баланс равен нулю.

Итоговый баланс показывает, что доходы и платежи примерно уравновешены.

Некоторые экономисты считают, что не следует придавать большого значения уравновешенности платежей. Если платежный баланс позитивный — хорошо. Если он сведен с дефицитом — не так плохо. Страна получает больше товаров, услуг, капиталов, чем отправляет за границу.

Состояние платежного баланса — важный показатель качества функционирования национальной экономики. Вот почему государственные органы тщательно следят за его состоянием. Систематическое превышение расходов над доходами ставит под удар престиж национальной валюты, ей угрожает обесценение. Страна накапливает долги, которые надо обслуживать и возвращать. Систематическое превышение доходов над расходами, казалось бы, благоприятно для страны, но это приводит к дефицитности платежных балансов стран-партнеров. В результате возникают конфликтные ситуации со странами-партнерами, которые страдают от дефицитности «своих» платежных балансов.

Если платежный баланс улучшается за счет притока капитала из-за рубежа, это создает проблемы в будущем (задолженность, выплата доходов на иностранные инвестиции). Поэтому ориентация на балансирование доходов и платежей — наиболее предпочтительный подход.

§ 3. Валютный курс и факторы, его определяющие

Валютный курс отражает воздействие ряда факторов. Однако в понимании факторов, управляющих движением валютного курса, сохраняется большая неопределенность, несмотря на обширность научных исследований по этому вопросу.

Существует несколько альтернативных моделей определения валютного курса: портфельная, доходы/расходы и монетарная (табл. 27.3).

Таблица 27.3

Альтернативные модели определения валютного курса

Модели	Рынки		
	денег	товаров	капиталов
Доходы/расходы		x	
Портфельная		x	x
Монетарная	x		
	Предложение денег	Баланс по текущим операциям (торговый баланс)	Баланс по счетам долгосрочных капиталовложений

Таблица 27.3 суммирует различия между тремя моделями. Каждая из них при определении валютного курса предполагает анализ состояния тех или иных рынков. Знак «x» показывает, какие рынки анализируются соответствующей моделью. Движение спроса и предложения на каждом рынке устанавливает те факторы, которые определяют валютный курс в соответствии с видом модели.

Простая *модель доходы/расходы* концентрируется на товарном рынке и выявляет воздействие баланса по текущим операциям на валютный курс. *Портфельная модель* интегрирует как товарный рынок, так и рынок капиталов и показывает воздействие баланса по текущим операциям и баланса капиталов на валютный курс.

Монетарная модель рассматривает предложение денег и темпы инфляции.

Какая же модель определения валютного курса предпочтительнее?

Модель доходы/расходы. Эта модель опирается на ранние кейнсианские трактовки рынков товаров. Согласно этой модели определяющее значение для установления валютного курса имеет состояние торгового баланса. Изменение соотношения

экспорта и импорта в пользу первого повышает валютный курс, в пользу второго — понижает его.

Портфельная модель. При исследовании факторов, определяющих валютный курс, приверженцы этой модели переносят акцент с рынка товаров на рынок капиталов и с торгового баланса на баланс капиталовложений.

Портфельная модель рассматривает как рынок товаров, так и рынок капиталов. Анализ рынка товаров выявляет валютный курс, который выравнивает предложение и спрос на рынке товаров. Состояние рынка капиталов определяет валютный курс, который выравнивает желаемый и действительный объемы выпуска ценных бумаг, т. е. равновесие по счетам капиталовложений. В долгосрочной перспективе оба рынка должны быть в равновесии при одном и том же валютном курсе.

Монетарная модель. Эта модель базируется на предположении, что соотношение национальных цен является главным фактором, определяющим валютный курс. Например, формула, определяющая валютный курс иены по отношению к доллару, выглядит следующим образом:

$$\frac{¥}{\$} = \left(\bar{P}_j - \bar{P}_{us}\right) + T,$$

где ¥ — иена; $ — доллар;

P_j и P_{us} — темпы роста цен в Японии и США;

T — индекс, характеризующий изменения «условий торговли» между Японией и США.

Таким образом, разница в темпах роста цен в Японии и США, суммированная с индексом «условий торговли», покажет, в каком направлении будет изменяться курс иены по отношению к доллару.

Каждая из рассмотренных моделей несколько односторонне характеризует механизм формирования валютного курса. Полную картину дает их совокупность. В рамках же этой совокупности все больший вес в определении валютного курса приобретает портфельная модель.

Три модели характеризуют воздействие тех или иных факторов на валютный курс. Но что является эталоном валютного курса? Ответ на этот вопрос дает теория паритета покупательной способности (ППС).

Теория паритета покупательной способности исходит из закона одной цены английского экономиста *У. Джевонса.* Суть его состоит в том, что при отсутствии транспортных издержек, барьеров в торговле, одинаковом качестве продукт должен продаваться по одной и той же цене во всех странах в соответствии с валютным курсом. Если фактические цены отличаются от ППС, это может происходить из-за ошибок в измерении, различий в качестве товаров, задержек поставки. Если отличие невозможно объяснить вышеуказанными причинами, то отклонения являются следствием существенных препятствий в торговле или несоответствия валютного курса покупательной способности обмениваемых валют.

Состояние платежного баланса, как отмечалось, определяет валютный курс. Последний не остается пассивным; он активно воздействует на состояние платежного баланса.

Ревальвация и девальвация валюты. Ревальвация есть повышение курса валюты по отношению к другим валютам. **Девальвация** — это понижение курса валюты по отношению к другим валютам. Как они воздействуют на платежный баланс?

Например, произошла ревальвация валюты. 400 иен стоили 1 долл. США, а затем 120 иен стали обмениваться на 1 долл. США. Это одновременно означало девальвацию доллара. Казалось бы, повышение курса иены по отношению к доллару должно было радовать японских производителей. Но японцы восприняли его как национальное бедствие. На протяжении всего послевоенного периода они поддерживали искусственно заниженный курс иены. Это помогало им экспортировать товары. Ревальвация иены тормозит экспорт и стимулирует импорт товаров.

Предположим, что японский автомобиль стоит 1 млн иен. При его экспорте в США цена автомобиля составляла 2500 долл. (при соотношении 400 иен = 1 долл.). Ревальвация иены привела к тому, что тот же японский автомобиль в США будет стоить 8325 долл. (по новому курсу 120 иен = 1 долл.). Покупатель вряд ли захочет приобрести такой дорогой автомобиль. А не могут ли японские автомобильные фирмы сохранить старую цену в долларах, несмотря на ревальвацию иены? Иногда они так и делали, чтобы сохранить рынок. Но в принципе это японским экспортерам невыгодно. За проданный автомобиль они смогут получить лишь 2500 долл. × 120 иен/долл. = = 300 000 иен вместо 1 млн иен до ревальвации. Вот почему ревальвация тормозит экспорт.

В то же время ревальвация стимулирует импорт товаров. Предположим, Япония импортировала из США мясо по 9,6 долл./кг. В пересчете на иены мясо стоило 3830 иен (по курсу 400 иен = 1 долл.). После ревальвации иены килограмм мяса стал стоить 1152 иены. Низкая цена стимулирует импорт товаров.

При ревальвации валюты страны с положительным платежным балансом достигают равновесия между экспортом и импортом, а в худшем случае платежный баланс сводится с дефицитом.

Девальвация валюты стимулирует экспорт товаров и препятствует импорту товаров.

Как ревальвация и девальвация воздействуют на движение капиталов? Ревальвация стимулирует экспорт капитала. Инвесторы выгодно приобретают ценные бумаги и недвижимость, так как за национальную валюту они получают больше иностранной валюты, чем раньше. И наоборот, импорт капитала в страну после ревальвации становится невыгодным, так как надо затрачивать больше валюты на приобретение активов в национальной валюте.

Учитывая изменения как торгового баланса, так и баланса капиталовложений под влиянием изменений валютного курса, можно сделать вывод, что ревальвация ухудшает состояние платежного баланса, а девальвация — улучшает (табл. 27.4).

Таблица 27.4

Влияние ревальвации и девальвации на состояние платежного баланса

	Влияние на торговый баланс	Влияние на баланс капиталов	Влияние на платежный баланс
Ревальвация валюты	Экспорт товаров ↓ Импорт товаров ↑ Итог: ухудшение	Экспорт капитала ↑ Импорт капитала ↓ Итог: ухудшение	Ухудшение
Девальвация валюты	Экспорт товаров ↑ Импорт товаров ↓ Итог: улучшение	Экспорт капитала ↓ Импорт капитала ↑ Итог: улучшение	Улучшение

Закономерно возникает вопрос: нужно ли осуществлять ревальвацию валюты, если она ухудшает состояние платежного баланса? Эта операция вынужденная. Необходимость ревальвации валюты возникает у стран, у которых экспорт превышает импорт. Данное превышение означает существование дефицита торгового баланса у стран-партнеров. Поэтому ухудшение платежного баланса одной страны означает движение к равновесию платежного баланса других (стран-партнеров).

Девальвацию валюты вынуждены проводить страны с дефицитом платежного баланса (импорт превышает экспорт), и она есть средство обеспечения равновесия поступлений и платежей.

§ 4. Валютный рынок

Валютный рынок — это сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке, продаже и обмену иностранной валюты и платежных документов также в иностранной валюте.

Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в том, чтобы обслуживать международные потоки товаров и капиталов. Однако начиная с 70-х годов валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капитала. Его участники нередко делают целые состояния на валютных сделках.

Операции с валютой осуществляются на специальных валютных биржах. В 1995 г. ежедневный оборот валютных бирж составил 1,3 трлн долл. Отношение объемов валютных сделок и мировой торговли товарами повысилось с 10 : 1 в 1983 г. до 60 : 1 в 1992 г. Все валютные биржи мира связаны между собой.

Как отмечалось, валютные курсы нестабильны. В связи с этим у участников валютного рынка появилось стремление к страхованию сделок и капиталов от его превратностей. Такие действия получили название хеджирования. **Хеджирование** — метод продажи валюты с поставкой ее на определенную дату по установленному в момент заключения сделки курсу. Хеджирование осуществляется на базе срочных (фьючерсных) контрактов и валютных опционов.

Суть **срочных контрактов** состоит в следующем. Предположим, японская автомобильная фирма продала в США автомо-

били на 100 млн долл. с оплатой в долларах на определенную дату. Одновременно она заключила срочный контракт на приобретение иен за доллары по курсу 120 иен за доллар. На определенную дату курс доллара по отношению к иене упал до 110 иен. Но автомобильная фирма застраховала себя от убытков, заключив срочный контракт. Она обменяла полученные 100 млн долл. по курсу 120 иен за доллар.

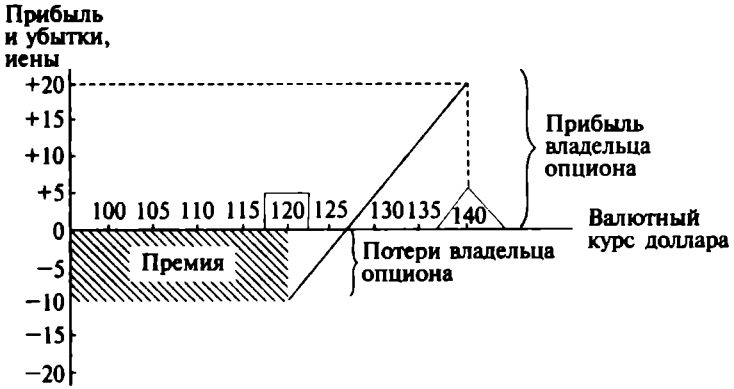
Часто применяется перекрестное хеджирование. Фирмы страхуются как от падения, так и от повышения курсов валюты. Они одновременно заключают контракты, предусматривающие повышение и понижение валютного курса. Потери от одного контракта компенсируются доходами от другого. Величина же капитала остается неизменной.

Валютный опцион. Опцион дает право его владельцу купить (call option) или продать (put option) определенное количество валюты в течение какого-то периода по определенному валютному курсу. За пользование этим правом владелец опциона выплачивает премию. Если валютный курс в течение того периода повысился, то владелец опциона получает разницу в валютном курсе. Это его прибыль. Если валютный курс понизился, потери владельца опциона ограничиваются премией, которую он уплатил за опцион (рис. 27.3).

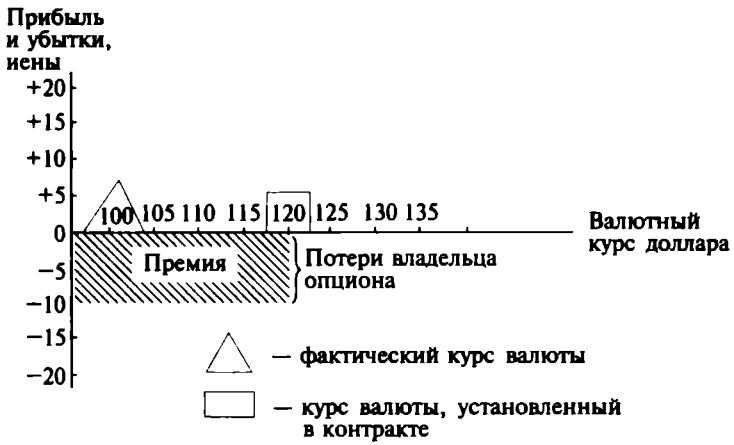
Как показывает рис. 27.3, *а*, согласно опциону его владелец в течение полугода может приобрести 100 долл. по курсу 120 иен. Премия составила 10 иен за каждый доллар. Но курс доллара оказался 140 иен. Владелец опциона получил прибыль в 20 иен за каждый доллар, а всего 20 × 100 долл. = 2000 иен. За вычетом премии 10 × 100 долл. = 1000 иен его доход от сделки составит 1000 иен.

Рисунок 27.3, *б* показывает, что при таких же условиях курс валюты оказался на уровне 100 иен за доллар. Владелец опциона несет потери, равные выплаченной им премии: 10 × 100 долл. = = 1000 иен. Контракт не обязывает его выкупать доллары за 120 иен.

Рынок евровалют и ценных бумаг. Образование рынка евровалют и ценных бумаг свидетельствует о появлении новых моментов в функционировании валютного рынка и рынков капитала. Они отражают тенденцию к растущей интернационализации финансовой системы. Эти рынки мобилизуют капиталы и распределяют их в глобальном масштабе.



а



б

Рис. 27.3. Прибыли и убытки в валютном опционе

Евровалютный рынок — это международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов. Он основывается на кредитных операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. «Евро» не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельст-

вует о том, что валюта (доллар, марка, иена) находится на счетах зарубежных банков, которые используют ее для предоставления кредитов.

В основе кредитной деятельности лежат евровалютные депозиты. Резиденты одной страны помещают деньги на счета банка другой в целях получения более высокой ставки процента. Срочные депозиты имеют способность перемещаться от одного владельца к другому в форме депозитных сертификатов. Последние представляют собой банковские расписки в получении денежного депозита, не подлежащего изъятию в течение обусловленного периода. Сертификат приносит проценты. При этом вкладчик имеет возможность получить деньги до истечения срока действия сертификата, продав его на рынке. Сертификат становится предметом сделок. Евробанки переуступают друг другу права на депозиты, несколько повышая величину процента. Сделка совершается на короткий срок (1—3 месяца). Цель межбанковских операций с депозитами — расширение возможностей кредитования: чем больше объем депозитов, тем больше кредитов способны предоставлять евробанки конечному заемщику.

На международном рынке ценных бумаг продаются еврооблигации и евроакции. **Еврооблигация** — это ценная бумага, приносящая проценты. Ее эмитенты, посредники и покупатели не являются резидентами страны, валюта которой используется при эмиссии. Процент по еврооблигациям может быть фиксированным или плавающим, последний повышает их привлекательность в условиях инфляции. Некоторые выпуски еврооблигаций могут конвертироваться в акции или иметь варрант на покупку акций компании. *Варрант* — ручательство, дающее владельцу облигации право в течение определенного времени покупать облигации или акции дополнительных выпусков по обусловленной цене. Часто еврооблигации выпускаются в двухвалютном варианте: в одной валюте с правом конверсии в другую. При эмиссии еврооблигаций применяются и коллективные валюты — СДР, евро.

Евроакция — ценная бумага, приносящая дивиденд. Выпускается транснациональными корпорациями и продается лицам, не являющимся гражданами страны эмиссии, за валюту, отличную от национальной. Евроакции не подлежат национальному регулированию какой-либо страны.

Политика центральных банков тех государств, валюта которых обращается на рынках евровалют и еврооблигаций, влияет на ставки процента на этих рынках. Во-первых, потому что они контролируют значительную долю поступления валюты и, во-вторых, в определенной мере регулируют кредитные и заемные операции частных банков на этих рынках. Вместе с тем не следует недооценивать самостоятельность рынков и относительную независимость ставок процента на этих рынках.

Когда в США и других индустриальных странах повышаются ставки процента, вкладчики перемещают депозиты с евровалютного рынка в национальную банковскую систему. Заемщики же стремятся получить кредиты на евровалютном рынке, а не на национальном. Когда кредитно-денежная политика национальных государств становится ограничительной, возрастает объем сделок на евровалютном рынке. Ослабление ограничений повышает привлекательность национальных банковских систем. Нормы процента на международном рынке капиталов определяются интернациональным соотношением спроса и предложения.

На интернациональные ставки процента могут влиять такие факторы, к которым национальные ставки оказываются нечувствительными, и наоборот. Интернациональные ставки процента обладают относительной самостоятельностью от складывающегося соотношения спроса и предложения ссудного капитала, от движения воспроизводства в той или иной конкретной стране. На международном рынке капиталов, подверженном многофакторным влияниям, действующим часто в противоположных направлениях, национальная ставка процента, хотя бы и ставка процента американского рынка капиталов, представляет лишь один из факторов, определяющих положение с евровалютами и еврооблигациями.

Рынок евровалют имеет тенденцию уменьшать различия между уровнями национальных ставок процента в различных странах. Свободное перемещение капиталов из одной страны в другую, усиливая конкуренцию капиталов, ведет к нивелировке национальных ставок процента. Последние все более имеют тенденцию колебаться вокруг интернациональной ставки процента.

Хотя центральные банки оказывают влияние на рынок евровалют, развитие последнего вышло за пределы контроля национальных государств и существенно ослабило их контроль над

национальными кредитно-денежными системами. Объем кредитов может расширяться или сокращаться независимо от политики национальных государств. Приток и отлив евровалют часто приходит в противоречие с официальной кредитно-денежной политикой государств.

Рынки евровалют и еврооблигаций весьма конкурентные и эффективные. Они облегчают движение финансовых ресурсов от владельцев сбережений к инвесторам через национальные границы и с низкими издержками. Рынки капиталов помогают финансировать возникающие периодически дефициты платежных балансов по текущим операциям. Вместе с тем они оказывают давление на конкурирующие с ними национальные банковские системы.

Валютное регулирование в России. Валютный контроль в нашей стране осуществляется Правительством РФ, органами и агентами валютного контроля. Органы валютного контроля — Центральный банк РФ и федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством РФ. Агентами валютного контроля являются уполномоченные банки.

Основные принципы валютного регулирования и валютного контроля в России состоят в следующем:

- приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов;
- единство внешней и внутренней валютной политики России;
- единство системы валютного регулирования и валютного контроля;
- обеспечение государством защиты прав и экономических интересов резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле» предусматривает использование специального счета и резервирования в случае возникновения кризисной ситуации с платежным балансом. Центральный банк РФ может устанавливать требование о резервировании суммы, не превышающей в эквиваленте 100% суммы осуществляемой валютной операции, на срок не более 60 календарных дней и 20% суммы на срок не более одного года.

Купля-продажа иностранной валюты и чеков, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, производится в России только через уполномоченные банки.

Резиденты открывают без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте в банках, расположенных на территориях иностранных государств, являющихся членами ОЭСР или Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ). Но до 1 января 2007 г. резиденты обязаны уведомлять налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) счетов (вкладов) не позднее месяца со дня заключения (расторжения) договора об открытии счета.

Физические лица имеют право единовременно вывозить из России наличную иностранную валюту в сумме, равной в эквиваленте 10 000 долл. или не превышающей данной суммы. При этом не требуется представления в таможенный орган документов, подтверждающих, что вывозимая наличная иностранная валюта была ранее ввезена, переслана или переведена в Россию либо приобретена в ней.

При единовременном вывозе из нашей страны физическими лицами наличной иностранной валюты в сумме, равной в эквиваленте 3 000 долл. или не превышающей данной суммы, вывозимая наличная иностранная валюта не подлежит декларированию таможенному органу.

До 1 января 2007 г. действует правило об обязательной продаже части валютной выручки резидентов в размере 30% суммы валютной выручки.

В 1996 г. Россия присоединилась к статье VIII Устава Международного валютного фонда. Происходит переход от внутренней конвертируемости рубля к внешней. Внутренняя конвертируемость означает свободный обмен рубля на СКВ для граждан России. Внешняя конвертируемость рубля позволяет свободно использовать СКВ при осуществлении внешнеэкономических сделок в рамках баланса по текущим операциям. Однако на все сделки, связанные с движением капиталов через национальные границы, требуется специальное разрешение Центрального банка РФ. К 2007 г. предполагается перейти к полной конвертируемости рубля.

Переход к полной обратимости рубля повысит эффективность внешнеэкономической деятельности российских фирм.

Контрольные вопросы:

1. Назовите причины перехода от бреттон-вудской валютной системы к системе регулируемых плавающих валютных курсов.
2. Возможен ли возврат мировой экономики к системе золотого стандарта?
3. Перечислите модели определения валютного курса.
4. Как влияют на состояние платежного баланса девальвация и ревальвация валюты?
5. Какие коллективные валюты существуют в современном мире?
6. Какой степени обратимости достиг российский рубль?

Литература

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994.

Долам Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992.

Долин Дж., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.; Л., 1991.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.

Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.

Корнаи Л. Дефицит. М., 1990.

Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1992.

Курс экономической теории / Под ред. *М. И. Чепурина, Е. А. Киселевой.* Киров: АСА, 1995.

Курс экономической теории / Под общ. ред. *А. В. Сидоровича.* М.: ДИС, 1997.

Курс экономической теории / Под общ. ред. *М. И. Чепурина, Е. А. Киселевой.* Киров: АСА, 2002.

Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992.

Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. М.: Прогресс, 1993.

Макконнелл К., Брю С. Экономикс: В 2 т. М.: Республика, 1992.

Менкью Г. Макроэкономика. М.: Изд-во Московского университета, 1994.

Маркс К. Капитал: В 3 т. М.: Политиздат, 1973.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 1992.

Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1982.

Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Основы экономической теории. М.: Экономика, 1995.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993.

Фридмен М. Количественная теория денег. М.: Эльф-Пресс, 1996.

Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.

Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: Финансы и статистика, 1992.

Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1991.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996.

Эклунд К. Эффективная модель. М.: Экономика, 1991.

Экономика переходного периода. М.: Изд-во Московского университета, 1995.

Оглавление

Д. С. Львов. **Предисловие** 5

Введение 7

Глава 1. Предмет экономической науки 10

§ 1. Экономическая наука и общество 10

§ 2. Методы изучения экономических процессов 14

§ 3. История экономической науки 16

§ 4. Нобелевские лауреаты в области экономической науки 22

§ 5. Экономическая мысль о предмете современной экономической науки 27

§ 6. Экономические системы 31

Глава 2. Основы рыночного хозяйства 46

§ 1. Товарное производство и предпосылки его возникновения 46

§ 2. Товар и деньги 49

§ 3. Основные модели становления и развития рыночного хозяйства 54

Глава 3. Рынок и его механизм 61

§ 1. Понятие рынка. Виды рынков 61

§ 2. Рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимодействие 63

§ 3. Основы теории потребительского выбора 69

§ 4. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма 76

Глава 4. Основы предпринимательства 79

§ 1. Предпринимательство и его виды 79

§ 2. Организационно-правовые формы предпринимательства ... 82
§ 3. Акционерное общество ... 85
§ 4. Современные формы крупного и мелкого предпринимательства ... 93
§ 5. Фирма — основной институт в рыночной экономике 96
§ 6. Развитие предпринимательства в России ...101

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства ...108
§ 1. Капитал фирмы, его структура ...108
§ 2. Физический и моральный износ основного капитала ...110
§ 3. Производственный процесс и производительность факторов производства ...113
§ 4. Эффект масштаба ...117
§ 5. Понятие издержек производства. Экономические и бухгалтерские издержки ...119
§ 6. Виды издержек. Общие, средние и предельные издержки ...121
§ 7. Доходы и прибыль фирмы ...125
§ 8. Равновесие фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции ...129

Глава 6. Структура рынка ...133
§ 1. Характер структур рынка ...133
§ 2. Факторы, определяющие структуру рынка ...137
§ 3. Чистая конкуренция ...145
§ 4. Чистая монополия ...150
§ 5. Монополистическая конкуренция ...157
§ 6. Олигополия ...166
§ 7. Группирование фирм, его необходимость и формы ..178
§ 8. Антитрестовская политика и практика ...182

Глава 7. Товарная биржа ...191
§ 1. Товарная биржа как организованный рынок ...191
§ 2. Отечественные товарные биржи ...196

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка 201

§ 1. Менеджмент 201
§ 2. Переход к гибкому автоматизированному производству как основа изменений в управлении ...203
§ 3. Организационные структуры управления фирмой 206
§ 4. Гибкое предприятие — организация XXI века 211
§ 5. Планирование и выработка стратегии фирмы 216
§ 6. Маркетинг в системе управления фирмой: цели, инструменты, направления 220
§ 7. Сравнительная характеристика американской, европейской и японской моделей управления 226
§ 8. Эффективно функционирующая фирма: какая она? 229

Глава 9. Рынки ресурсов 232

§ 1. Особенности рынков ресурсов. Функции рынков ресурсов 232
§ 2. Виды рынков ресурсов 237
§ 3. Минимизация издержек и максимизация прибыли при различных комбинациях ресурсов 245
§ 4. Формирование рынков ресурсов в переходной экономике России 249

Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов 253

§ 1. Спрос и предложение на рынке труда 253
§ 2. Заработная плата как цена ресурса 256
§ 3. Формы заработной платы 262
§ 4. Рынок физического капитала. Прибыль как форма присвоения дохода 266
§ 5. Ставка процента на денежный капитал 269
§ 6. Рынок предпринимательских способностей 278
§ 7. Рента как цена ресурса 280

Глава 11. Финансовый рынок 288

§ 1. Структура и механизм функционирования финансового рынка 288

§ 2. Банковская система и кредит 294
§ 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования ...298
§ 4. Формирование финансового рынка в России 305

Глава 12. Современная денежная система 328
§ 1. Содержание и функции современных денег 328
§ 2. Теории денег 331
§ 3. Формирование денежной массы банковской системой 334
§ 4. Спрос на деньги 338
§ 5. Предложение денег 344
§ 6. Равновесие на денежном рынке 345

Глава 13. Национальная экономика: результаты и их измерение 350
§ 1. Макроэкономические показатели. Система национальных счетов 351
§ 2. Номинальный и реальный валовой национальный продукт 359
§ 3. Валовой национальный продукт и общественное благосостояние 362
§ 4. Ненаблюдаемая экономика 364

Глава 14. Макроэкономическое равновесие, его механизм 373

Глава 15. Цикличность экономического роста и развития рыночной экономики 391
§ 1. Экономический рост. Типы экономического роста ..391
§ 2. Цикличность как форма движения рыночной экономики 394
§ 3. Воздействие государства на экономические циклы и кризисы 400
§ 4. Длинные волны экономического развития 403
§ 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике 412

Глава 16. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция 426

§ 1. Накопление капитала и безработица 426
§ 2. Информационная технология и занятость 433
§ 3. Институциональные модели рынка труда в современном мире 436
§ 4. Формы инфляции 439
§ 5. Инфляция и дефляция 442
§ 6. Взаимодействие инфляции и безработицы 444
§ 7. Гипотеза естественной нормы безработицы и инфляция 447
§ 8. Модель объяснения длительной безработицы 450

Глава 17. Государство в рыночной экономике 452

§ 1. Государство — органическая часть смешанной рыночной экономики 452
§ 2. Государственный сектор в рыночной экономике 454
§ 3. Разгосударствление и приватизация 457
§ 4. Особенности приватизации в России 465

Глава 18. Бюджетная политика как функция государственного регулирования рыночной экономики 476

§ 1. Бюджет и его функциональная роль в регулировании экономики 476
§ 2. Дефицитное финансирование государственной деятельности 484
§ 3. Проблемы государственного долга в России 494

Глава 19. Налоговая политика как функция государственного регулирования экономики 500

§ 1. Экономические содержание, функции и виды налогов 500
§ 2. Налоговая система как инструмент государственной политики 506
§ 3. Налоговая политика России в условиях становления рыночной экономики 511

Глава 20. Социальная политика как функция государственного регулирования экономики 523
§ 1. Особенности социальной политики в развитых странах 523
§ 2. Социальная политика государства в России 527

Глава 21. Кредитно-денежная политика как функция государственного регулирования экономики 535
§ 1. Основные направления кредитно-денежной политики в развитых странах 535
§ 2. Кредитно-денежная политика России 542

Глава 22. Долгосрочное государственное регулирование экономики 551

Глава 23. Современные школы экономической мысли о государственном регулировании экономики 555
§ 1. Кейнсианство 555
§ 2. Неолиберализм: социальное рыночное хозяйство 559
§ 3. Монетаризм 566
§ 4. Экономика предложения 573
§ 5. Институционализм 577

Глава 24. Глобализация, ее содержание и формы 585
§ 1. Глобализация как растущая взаимозависимость национальных экономик 586
§ 2. Глобализация финансового рынка 590
§ 3. Циклическая синхронизация 592
§ 4. Глобализация как либерализация международных экономических отношений 592
§ 5. Этапы развития глобализации 593

Глава 25. Мировой рынок и международная торговля 598
§ 1. Факторы развития международного разделения труда 598
§ 2. Торговая политика 604
§ 3. Проблемы включения экономики России в мировой рынок 612

Глава 26. Международное движение капитала. Транснациональные корпорации 616

§ 1. Международная миграция капитала 616

§ 2. Транснациональные корпорации и их взаимодействие на мировом рынке 621

§ 3. Иностранный капитал в России 632

§ 4. Международный трансферт (передача) технологий ...634

§ 5. Регионализация рынков и интеграционные процессы 635

Глава 27. Международная валютная система 642

§ 1. Валютные системы 642

§ 2. Структура платежного баланса 649

§ 3. Валютный курс и факторы, его определяющие 651

§ 4. Валютный рынок 656

Литература 664

Муза Аркадьевна Сажина,
Георгий Георгиевич Чибриков

Экономическая теория

Учебник

2-е издание, переработанное и дополненное

Издательство НОРМА
Лицензия № 03206 от 10 ноября 2000 г.
101990, Москва, Колпачный пер., 9а
Тел./факс (495) 921-62-95. E-mail: norma@norma-verlag.com
Internet: www.norma-verlag.com
Подписано в печать 06.04.09
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс»
Печать офсетная. Усл. печ. л. 42,00. Уч.-изд. л. 40,32
Доп. тираж 3000 экз. Заказ № 7373.

По вопросам приобретения книг обращайтесь:

«Издательский Дом ИНФРА·М» —
официальный дистрибьютор Издательства НОРМА
(опт, розница, книга — почтой, доставка)
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в
Тел.: (495) 363-42-60 (многоканальный);
(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);
(495) 363-42-60 доб. 247 (книга — почтой);
(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров);
Факс: (495) 363-92-12
E-mail: books@infra-m.ru. Internet: www.infra-m.ru

Центр комплектования библиотек
119019, Москва, ул. Моховая, д. 16, корп. К
Российская государственная библиотека
Тел.: (495) 202-93-15

Книжный супермаркет «Библиосфера»
(розничная продажа)
м. «Пролетарская», ул. Марксистская, д. 9
Тел.: (495) 670-52-17, 670-52-18, 670-52-19
www.bibliosfera-ddk.ru

Отпечатано с электронных носителей издательства.
ОАО "Тверской полиграфический комбинат". 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.
Телефон: (4822) 44-52-03, 44-50-34, Телефон/факс: (4822)44-42-15
Home page - www.tverpk.ru Электронная почта (E-mail) - sales@tverpk.ru

ISBN 978-5-468-00026-7

Библио-Глобус

КТК
0902

9 785468 000267

Экономическая теория: Учеб. / М

Цена 369.00