

Учебники Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

КУРС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики

Учебное пособие

3-е издание, переработанное и дополненное

Руководитель авторского коллектива
и научный редактор
профессор, доктор экономических наук
А.В. Сидорович

Допущено Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений
по дисциплине «Экономика» — цикла общих гуманитарных
и социально-экономических дисциплин государственных образовательных
стандартов высшего профессионального образования



Москва
«Дело и Сервис»
2007

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73-1+65.02я73-1
К93

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
Институт переподготовки и повышения квалификации преподавателей социальных и гуманитарных наук
Кафедра экономической теории

Учебное пособие подготовлено коллективом преподавателей Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова и (отдельные главы) преподавателями и сотрудниками других высших учебных заведений, Российской академии наук, министерств и ведомств РФ, а также при участии ученых из стран СНГ

Коллектив авторов:
А.В. Сидорович (руководитель авторского коллектива), Т.А. Агапова, А.П. Бабаев, В.Р. Битюкова, С.Г. Борисова, Е.А. Бренделева, В.П. Васильев, Н.И. Васильева, В.Ф. Железова, Ю.Н. Иванов, В.Т. Каун, В.В. Куликов, В.М. Кульков, В.Н. Купцов, В.М. Лебедев, А.М. Логвина, Ю.И. Любимцев, Н.А. Миклашевская, С.Г. Мисихина, Ю.Я. Ольсевич, В.Ф. Петрова, М.Г. Покидченко, М.А. Прокофьева, Т.О. Разумова, Б.Т. Рябушкин, С.Ф. Серегина, Ю.В. Тарануха, К.А. Хубиев, О.В. Черковец

Курс экономической теории : Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики : учеб. пособие для студентов вузов / рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. м.В. Ломоносова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство «Дело и Сервис», 2007. — 1040 с. — (Серия «Учебники Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова».)

ISBN 978-5-8018-0335-7

Предлагаемый курс содержит систематизированное изложение современной экономической теории и анализ современных процессов, происходящих в экономике. В нем излагаются общие основы экономической теории, теория эффективного использования ресурсов, институциональные проблемы экономики и основы национальной экономики России.

Отличительной чертой работы является соединение функционального, социально-экономического и институционального подходов к экономике. В приложениях рассматриваются основные этапы истории экономических учений и даются рекомендации по использованию интернет-ресурсов экономистами.

Учебное пособие позволяет изучать экономическую теорию и национальную экономику в соответствии с требованиями образовательных стандартов Российской Федерации и адресовано студентам, аспирантам, преподавателям, научным и практическим работникам.

ББК 330(075.8)
УДК 65.01я73-1+65.02я73-1

Полное или частичное воспроизведение или размножение каким-либо способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения издательства «Дело и Сервис».

Երևանի պետական համալսարանի մաթեմատիկայի և մեխանիկայի ֆակուլտետի գրքերդասարան

© МГУ им. М.В. Ломоносова, 1997, 2001, 2007
© Сидорович А.В., 1997, 2001, 2007
© Издательство «Дело и Сервис», 1997, 2001, 2007

ISBN 978-5-8018-0335-7

Люди, критикующие Логику, как правило, будут предостерегать вас против Политической экономии. Она бесчувственна — будут утверждать они. Она принимает во внимание и оперирует неприятными фактами. Что касается меня, то самая бесчувственная вещь, о которой я только слышал, это закон земного притяжения: без малейших угрызений совести он сломает шею самому хорошему и милому человеку, стоит ему только на секунду забыть о нем. Весьма жестоки также ветры и волны. Посоветуете ли вы уходящим в море игнорировать волны и ветры или посоветуете использовать их и найти способ защиты от таящейся в них опасности? Мой вам совет — изучайте труды величайших представителей Политической экономики и твердо придерживайтесь того, что покажется вам верным в их учениях; исходите из того, что если вы еще не стали эгоистом и сердце ваше не очерствело, Политическая экономия такими вас не сделает.

Джон Стюарт Милль

Для человека, который систематически не изучал экономическую теорию, представляет огромную трудность не только дать ответ на вопросы, но даже сама попытка обдумать их как следует. Он подобен глухому, пытающемуся дать свою оценку музыкальному произведению. Дайте этому человеку возможность слышать, и, даже если он лишен таланта и неспособен восполнить его отсутствие опытом или в состоянии наслаждаться мелодией и ритмом, не понимая музыкальной гармонии и структуры, он все же по меньшей мере сможет почувствовать, что такое музыка.

Пол Самуэльсон

В области политической экономии свободное научное исследование встречается не только с теми врагами, с какими оно имеет дело в других областях. Своеобразный характер материала, с которым имеет дело политическая экономия, вызывает на арену борьбы против свободного научного исследования самые яростные, самые низменные и самые отвратительные страсти человеческой души — фурий частного интереса.

Карл Маркс

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 неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей. Правда, это происходит не сразу, а по истечении некоторого периода времени.

Джон М. Кейнс

На деле экономические идеи всегда являются продуктом своего времени и места возникновения, с которыми они тесно связаны, их нельзя рассматривать независимо от того мира, который они объясняют, а этот мир постоянно меняется, соответственно и экономические теории, если они призваны отвечать своим целям, должны меняться.

Джон К. Гэлбрейт

Мы, я имею в виду академических ученых-экономистов, готовы излагать любому, кто готов слушать, наши взгляды на проблемы государственной политики, давать советы о том, как лучше обеспечить полную занятость, бороться с инфляцией, ускорять экономический рост. Мы, кроме того, должны быть готовы разделить с широкой общественностью надежды и разочарования, которые сопровождают нас на отчаянно трудном, но всегда волнующем интеллектуальном поприще.

Василий Леонтьев

Политическая же, или национальная, экономия должна принимать идею национальности за точку отправления и поучать, каким образом данная нация при настоящем положении всего света и при наличности особых условий, в которых она находится, может сохранить и улучшить свое экономическое положение.

С.Ю. Витте

Краткое оглавление

Предисловие к третьему изданию 21

Часть первая. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 24

Глава 1. Предмет экономической теории. Основы экономики 24
Глава 2. Методы экономической теории 58
Глава 3. Экономические системы. Смешанная экономика. Национальная экономика 75

Часть вторая. ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ 87

Раздел I. Микроэкономика 87
Глава 4. Теория цены: спрос, предложение и рыночное равновесие 87
Глава 5. Теория потребительского выбора 119
Глава 6. Теория производства 147
Глава 7. Издержки производства 166
Глава 8. Фирмы и рынки: общность принципов и многообразие форм 184
Глава 9. Рынок совершенной конкуренции 204
Глава 10. Абсолютная монополия: рынок единственного продавца 219
Глава 11. Монополистическая конкуренция 235
Глава 12. Олигополия 242
Глава 13. Рынки производственных ресурсов 252
Глава 14. Теория общего равновесия и экономика благосостояния 274
Глава 15. Рыночная неопределенность, риск и асимметрия информации 285
Глава 16. Теория внешних эффектов 293
Глава 17. Общественные блага 305

Раздел II. Макроэкономика 316
Глава 18. Введение 316
Глава 19. Измерение результатов экономической деятельности. Индексы цен 322
Глава 20. Макроэкономическая нестабильность: экономические циклы, безработица, инфляция 335
Глава 21. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения 346
Глава 22. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке. Кейнсианская модель доходов и расходов 356
Глава 23. Бюджетно-налоговая политика 366
Глава 24. Денежный рынок: спрос на деньги,предложение денег, равновесие на денежном рынке 377
Глава 25. Банковская система. Кредитно-денежная политика 389
Глава 26. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель *IS-LM* 399

Глава 27. Совокупное предложение и кривая Филлипса. Политика стимулирования предложения 414
Глава 28. Экономический рост 424
Глава 29. Выбор моделей макроэкономической политики 436
Глава 30. Теория международной торговли 448
Глава 31. Торговая политика 459
Глава 32. Платежный баланс 470
Глава 33. Валютный курс 478
Глава 34. Бюджетный дефицит и управление государственным долгом 489
Глава 35. Внутреннее и внешнее равновесие: проблемы экономической политики 500

Часть третья. ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 516

Раздел I. Общие основы национальной модели экономики 516
Глава 36. Содержание и принципы анализа национальной экономической системы 516
Глава 37. Особенности национальной модели экономики России 531

Раздел II. Формирование основ национальной экономической системы России 549
Глава 38. Переходная экономика и формирование национальной модели экономики России 549
Глава 39. Собственность и ее преобразование 572
Глава 40. Экономическая роль и экономическая политика государства. Методы государственного регулирования экономики 598
Глава 41. Основы социально устойчивого экономического развития национальной модели экономики России 630

Раздел III. Предпринимательство в национальной экономической системе России 646
Глава 42. Содержание и формы предпринимательства 646
Глава 43. Формирование среды предпринимательства и предпринимательского поведения предприятий 682

Раздел IV. Направления формирования социальной стабильности и устойчивости национальной экономики 711
Глава 44. Формирование трудовых отношений в национальной экономике России 711
Глава 45. Доходы и уровень жизни. Проблема бедности 738
Глава 46. Формирование системы социальной защиты населения. Национальные проекты 755

Раздел V. Формирование финансовой системы и финансового рынка в национальной экономике России 774
Глава. 47. Финансовая система. Бюджет и межбюджетные отношения 774

Глава 48. Налоги и налоговая система 801
Глава 49. Формирование финансового рынка 816

Раздел VI. Национальное общественное воспроизводство 836
Глава 50. Экономический потенциал и национальное богатство 836
Глава 51. Пропорции воспроизводства. Формирование инновационной экономики. 854
Глава 52. Инвестиции в расширенном воспроизводстве 873
Глава 53. Национальные счета 896

Раздел VII. Международные отношения национальной экономики 915
Глава 54. Формирование открытой экономики. Проблемы присоединения России к ВТО 915
Глава 55. Глобализация и международная региональная экономическая интеграция 940
Глава 56. Платежный баланс и внешнеэкономическая деятельность России 958
Глава 57. Национальная экономика России в мировом хозяйстве 971

Приложения 986
1. Основные этапы истории экономических учений 986
2. Интернет-ресурсы для экономистов 1018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие к третьему изданию 21

Часть первая. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 24

Глава 1. Предмет экономической теории. Основы экономики 24
Экономика — система отношений людей 24
Экономические отношения и их основная структура 25
Общие экономические проблемы 27
Координация экономической деятельности 27
1.1. Основы экономики рационального использования ограниченных ресурсов 30
Потребности. Ресурсы. Блага 30
Ограниченность благ и ресурсов 32
Проблема выбора и эффективность 33
1.2. Основы воспроизводства экономики и экономического строя 35
Производство 35
Распределение 37
Обмен 37
Потребление 39
Хозяйствование и эффективность 40
Экономический строй 41
1.3. Основы экономики и институты 42
Институты, нормы и правила 42
Организации 43
Трансакционные издержки. Эффективность 44
Предмет экономической теории 45
Предыстория экономической теории 46
Становление научной системы экономической теории 47
Формирование основных направлений экономической теории и их эволюция 49
Основные составные части современной экономической теории 54
О наименовании науки 55
Основные понятия 57
Глава 2. Методы экономической теории 58
Характеристика методов экономической теории 58
Основные методологические подходы и их специфические методы 59
Методы моделирования 63
Позитивный и нормативный анализ 68
Особенности использования методов в теории использования ограниченных ресурсов 69
Особенности использования методов в анализе экономического строя общества 71
Особенности методов институциональной экономической теории ... 72
Основные понятия 74
Глава 3. Экономические системы. Смешанная экономика. Национальная экономика 75
Критерии и типы классификации экономических систем 75
Классификация на основе предметообразующих критериев 76
Классификация на основе экономических критериев 77

Цивилизационный подход к экономическим системам. Цивилизационные системы 80
Классификация на основе критериев сложности и изменчивости систем 82
Смешанная экономика и ее параметры 83
Модели смешанной экономики 84
Национальная экономика 85
Основные понятия 86

Часть вторая. ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ 87

Раздел I. Микроэкономика 87
Глава 4. Теория цены: спрос, предложение и рыночное равновесие 87
Рыночный спрос и закон спроса 87
Изменение величины спроса и изменение спроса 91
Рыночное предложение и закон предложения 93
Изменение величины предложения и изменение предложения 96
Механизм установления рыночного равновесия 98
Статическая модель рыночного равновесия 100
Свойства рыночного равновесия 102
Излишек потребителя и производителя 104
Эластичность спроса и предложения 106
Регулирование рынка 113
Основные понятия 118
Глава 5. Теория потребительского выбора 119
Основы теории потребительского выбора 119
Количественный анализ полезности 120
Порядковый анализ полезности 123
Графическое описание предпочтений 127
Бюджетное поле и его граница 131
Оптимизация выбора и равновесие потребителя 135
Формирование индивидуального спроса 138
Эффект замены и эффект дохода 141
Индивидуальный и рыночный спрос 144
Основные понятия 146
Глава 6. Теория производства 147
Производство и производственная функция 147
Краткосрочная функция производства 149
Закон убывающей отдачи 150
Кривые продукта от переменного фактора 151
Анализ долгосрочной функции производства 156
Замещение факторов производства 158
Характеристика изоквант 160
Эффект масштаба 162
Влияние технического прогресса 163
Основные понятия 165
Глава 7. Издержки производства 166
Природа и структура издержек производства 166
Стоимостная функция производства 168
Издержки производства краткосрочного периода 171
Издержки производства в долгосрочном периоде 175
Анализ уровня издержек 178

Факторы, ограничивающие возможности оптимизации производства ... 181
Траектория развития ... 182
Основные понятия ... 183
Глава 8. Фирмы и рынки: общность принципов и многообразие форм ... 184
Фирма: ее типы и цель ... 184
Выручка и прибыль ... 185
Принцип максимизации прибыли ... 187
Отраслевой рынок и структура рынка ... 190
Рыночная власть ... 195
Типы рыночных структур ... 198
Совершенная и несовершенная конкуренция ... 201
Основные понятия ... 203
Глава 9. Рынок совершенной конкуренции ... 204
Особенность условий деятельности фирмы ... 204
Предложение фирмы в краткосрочном периоде ... 206
Предложение фирмы в долгосрочном периоде ... 210
Равновесие фирмы и отрасли ... 211
Предложение совершенно конкурентной отрасли ... 213
Эффективность совершенно конкурентного рынка ... 216
Основные понятия ... 218
Глава 10. Абсолютная монополия: рынок единственного продавца ... 219
Экономическая природа монополии ... 219
Типы монополий ... 220
Выручка и прибыль в условиях монополии ... 220
Предложение монополиста в краткосрочном периоде ... 221
Предложение монополиста в долгосрочном периоде ... 223
Экономические последствия монополии ... 225
Регулирование деятельности монополий ... 226
Регулирование естественной монополии ... 229
Ценовая дискриминация ... 231
Основные понятия ... 234
Глава 11. Монополистическая конкуренция ... 235
Характеристика рынка монополистической конкуренции ... 235
Равновесие фирмы в краткосрочном периоде ... 236
Долгосрочное равновесие рынка монополистической конкуренции ... 237
Неэффективность монополистической конкуренции ... 239
Основные понятия ... 241
Глава 12. Олигополия ... 242
Характеристика олигополистического рынка ... 242
Модель картеля ... 243
Модель ценового лидерства ... 245
Дуополия Курно ... 247
Модель сознательного соперничества ... 250
Основные понятия ... 251
Глава 13. Рынки производственных ресурсов ... 252
Рынки ресурсов и факторные доходы ... 252
Особенности спроса на факторы производства и ресурсное решение фирмы ... 254
Рыночное равновесие на рынке ресурсов ... 258
Экономическая рента ... 260
Ценообразование на рынке труда ... 263
Ценообразование на рынке капитала ... 267

Ценообразование на природные ресурсы 270
Основные понятия 273
Глава 14. Теория общего равновесия и экономика благосостояния 274
Частичное и общее равновесие 274
Общее равновесие и эффективность 276
Экономика благосостояния 283
Общественное благосостояние и справедливость 283
Основные понятия 284
Глава 15. Рыночная неопределенность, риск и асимметрия информации 285
Рыночная неопределенность и риск 285
Асимметрия информации и рынок 287
Негативный отбор 289
Основные понятия 292
Глава 16. Теория внешних эффектов 293
Природа внешних эффектов 293
Формы проявления внешних эффектов 294
Причина возникновения внешних эффектов 296
Внешние эффекты и эффективность 297
Задачи и способы регулирования 298
Регулирование отрицательных внешних эффектов 299
Регулирование положительных внешних эффектов 302
Основные понятия 303
Глава 17. Общественные блага 305
Классификация экономических благ 305
Особенности спроса на общественные блага 307
Предложение общественных благ 308
Проблема «безбилетника» 309
Предоставление общественных благ посредством рынка 310
Предоставление общественных благ государством 311
Общественный выбор 311
Причины неэффективности участия государства 313
Основные понятия 315

Раздел II. Макроэкономика 316
Глава 18. Введение 316
Макроэкономика и микроэкономика 316
Макроэкономические модели 317
Модель круговых потоков 319
Основные понятия 321
Глава 19. Измерение результатов экономической деятельности. Индексы цен 322
Показатели дохода и продукта. ВВП 322
Основные макроэкономические тождества 328
Номинальные и реальные показатели. Индексы цен 330
Сложности подсчета показателей дохода и продукта. Проблемы оценки благосостояния нации 331
Основные понятия 334
Глава 20. Макроэкономическая нестабильность: экономические циклы, безработица, инфляция 335
Экономический цикл и динамика основных макроэкономических показателей. Потенциальный ВВП 335
Формы безработицы и ее естественный уровень. Закон Оукена. Регулирование уровня безработицы 337

Уровень инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек. Ожидаемая и неожиданная инфляция 341
Взаимосвязь инфляции и безработицы: общая постановка проблемы 343
Основные понятия 345
Глава 21. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения 346
Совокупный спрос и факторы, его определяющие 346
Совокупное предложение: классическая и кейнсианская модели ... 348
Макроэкономическое равновесие в модели совокупного спроса и совокупного предложения. Переход от краткосрочного равновесия к долгосрочному 351
Шоки спроса и предложения. Стабилизационная политика 352
Основные понятия 355
Глава 22. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке. Кейнсианская модель доходов и расходов 356
Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения и полная занятость ресурсов. Компоненты совокупного спроса и уровень планируемых расходов. Потребление и сбережения. Инвестиции 356
Фактические и планируемые расходы. Крест Кейнса. Механизм достижения равновесного объема производства 360
Колебания равновесного уровня выпуска вокруг экономического потенциала. Мультипликатор автономных расходов. Рецессионный и инфляционный разрывы 362
Парадокс бережливости. Взаимосвязь модели *AD–AS* и кейнсианского креста 364
Основные понятия 365
Глава 23. Бюджетно-налоговая политика 366
Краткосрочные и долгосрочные цели бюджетно-налоговой политики и ее инструменты. Мультипликатор государственных расходов 366
Мультипликатор налогов. Мультипликатор сбалансированного бюджета 369
Дискреционная и недискреционная фискальная политика. Бюджетные дефициты и излишки. Встроенные стабилизаторы экономики. Циклический и структурный дефициты госбюджета 371
Воздействие бюджетного излишка на экономику. Инфляционные и неинфляционные способы финансирования бюджетного дефицита. Сеньораж. Эффект вытеснения. Проблемы увеличения налоговых поступлений в государственный бюджет 374
Основные понятия 376
Глава 24. Денежный рынок: спрос на деньги, предложение денег, равновесие на денежном рынке 377
Деньги и их функции. Основные денежные агрегаты 377
Классическая и кейнсианская теории спроса на деньги 378
Модель предложения денег. Денежный мультипликатор 383
Равновесие на денежном рынке 387
Основные понятия 388
Глава 25. Банковская система. Кредитно-денежная политика 389
Банковская система: Центральный Банк и коммерческие банки 389
Цели и инструменты кредитно-денежной политики 389

Передаточный механизм кредитно-денежной политики, ее связь с бюджетно-налоговой и валютной политикой 393
Основные понятия 398
Глава 26. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель *IS-LM* 399
Взаимосвязь моделей *AD-AS* и *IS-LM*. Основные переменные и уравнения модели *IS-LM*. Вывод кривых *IS* и *LM*. Наклон и сдвиг кривых *IS* и *LM*. Равновесие в модели *IS-LM* 399
Относительная эффективность бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики 404
Вывод кривой совокупного спроса. Экономическая политика в моделях *AD-AS* и *IS-LM* при изменениях уровня цен 410
Основные понятия 413
Глава 27. Совокупное предложение и кривая Филлипса. Политика стимулирования предложения 414
Совокупное предложение в краткосрочном периоде 414
Кривая Филлипса как иное выражение кривой совокупного предложения. Взаимосвязь безработицы и инфляции в краткосрочном и долгосрочном периодах 417
Антиинфляционная политика 419
Экономическая политика стимулирования совокупного предложения 421
Основные понятия 423
Глава 28. Экономический рост 424
Понятие и факторы экономического роста 424
Кейнсианские модели экономического роста 425
Неоклассическая модель роста Р. Солоу 429
Основные понятия 435
Глава 29. Выбор моделей макроэкономической политики 436
Фискальная и монетарная политика в классической и кейнсианской моделях 436
Проблемы осуществления стабилизационной политики. Активная и пассивная политика 437
Политика твердого курса и произвольная макроэкономическая политика 440
Возможные «твердые курсы» фискальной и монетарной политики. Противоречивость целей макроэкономического регулирования и проблема координации курсов бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики 443
Основные понятия 447
Глава 30. Теория международной торговли 448
Необходимость внешней торговли. Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо 448
Теория внешней торговли Хекшера—Олина, возможности ее применения 453
Спрос и предложение на мировом рынке, равновесный уровень цен. Выигрыш от внешней торговли 455
Внешняя торговля и распределение доходов 457
Основные понятия 458
Глава 31. Торговая политика 459
Тариф на импорт и механизм его действия. Последствия введения тарифов 459
Аргументы в пользу введения тарифов и контраргументы. Тариф и производственная субсидия 461

Экспортные субсидии, демпинг и антидемпинговые меры в торговой политике. Компенсационные пошлины 464
Нетарифные ограничения в международной торговле. Сравнительный анализ тарифов и квот на импорт. Способы размещения импортных лицензий 465
Экспортные пошлины и добровольные экспортные ограничения (ДЭО) 467
Причины «выборочной» протекционистской политики и общая тенденция к либерализации международной торговли 468
Основные понятия 469
Глава 32. Платежный баланс 470
Макроэкономическое значение, основные статьи и структура платежного баланса. Торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капитала 470
Взаимосвязь счетов платежного баланса. Колебания валютного курса как инструмент автоматического урегулирования платежного баланса 473
Официальные валютные резервы Центрального Банка. Влияние макроэкономической политики на состояние платежного баланса. Дефицит и кризис платежного баланса 474
Основные понятия 477
Глава 33. Валютный курс 478
Валютный рынок: основные понятия. Системы гибких и фиксированных валютных курсов 478
Соотношение номинального и реального валютных курсов в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Факторы, определяющие динамику номинального валютного курса в долгосрочном периоде 480
Воздействие макроэкономической политики на динамику равновесного реального валютного курса 484
Сравнительная эффективность режимов гибкого и фиксированного валютных курсов 487
Основные понятия 488
Глава 34. Бюджетный дефицит и управление государственным долгом 489
Бюджетный дефицит и государственный долг: основные определения, показатели и проблемы количественной оценки 489
Основные причины устойчивого бюджетного дефицита и увеличения государственного долга 491
Первичный дефицит государственного бюджета и механизм самовоспроизводства долга. Государственный долг, налоги, инвестиции и экономический рост 492
Взаимосвязь внутреннего и внешнего долга. Государственный долг и дефицит платежного баланса 495
Причины долгового кризиса и стратегия управления государственной задолженностью 497
Основные понятия 499
Глава 35. Внутреннее и внешнее равновесие: проблемы экономической политики 500
Влияние кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики на платежный баланс 500
Модель внутреннего и внешнего равновесия в условиях фиксированного обменного курса. Правило распределения ролей 501
Экономическая политика в условиях плавающего обменного курса 510

Практическое применение модели внутреннего и внешнего баланса ... 512
Факторы, осложняющие проведение эффективной экономической политики ... 514
Основные понятия ... 515

Часть третья. ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 516

Раздел I. Общие основы национальной модели экономики ... 516
Глава 36. Содержание и принципы анализа национальной экономической системы ... 516
Экономический строй. Экономическая система. Национальная экономическая система. Национальная модель экономики ... 516
Принципы формирования национальной модели экономики ... 521
Объективные тенденции развития и формирования национальной модели экономики ... 523
Цели национальной экономики ... 529
Основные понятия ... 530
Глава 37. Особенности национальной модели экономики России ... 531
Устойчивые естественные факторы и их экономическое значение ... 531
Роль региональной структуры экономики ... 537
Социокультурные факторы национальной модели экономики России ... 541
Отличительные черты российской национальной модели экономики ... 545
Основные понятия ... 548

Раздел II. Формирование основ национальной экономической системы России ... 549
Глава 38. Переходная экономика и формирование национальной модели экономики России ... 549
Содержание переходной экономики ... 549
Разновидности переходной экономики ... 551
Особенности современной переходной экономики ... 554
Основные черты и противоречия советской экономической системы ... 555
Начальные условия преобразований ... 558
Основные направления преобразований. Формирование рыночной системы ... 560
Проблема выбора курса экономической политики ... 564
Основные этапы преобразований. Трансформационный спад и его природа ... 565
Противоречия формирования национальной экономики на первом этапе преобразований ... 567
Особенности современного этапа формирования национальной модели экономики ... 568
Основные понятия ... 571
Глава 39. Собственность и ее преобразование ... 572
Юридическое понятие собственности ... 572
Основные черты экономического содержания собственности ... 573
Права собственности ... 575
Систематизация прав собственности ... 577
Экономическая власть и экономическая зависимость ... 578

Предпосылки и результат воспроизводства экономического процесса ... 580
Исторические формы собственности ... 581
Критерии классификации форм собственности ... 582
Формы собственности и их основные черты ... 583
Особенности акционерной собственности ... 587
Экономический критерий преобразований собственности ... 588
Особенности преобразования собственности в российской экономике ... 589
Результаты, этапы и формы российской приватизации ... 593
Основные понятия ... 597
Глава 40. Экономическая роль и экономическая политика государства. Методы государственного регулирования экономики ... 598
Функции государства в экономике ... 598
Экономическая политика государства ... 603
Повышение роли государственного регулирования в условиях формирования национальной экономической системы ... 607
Особенности стабилизационной политики ... 609
Особенности структурной политики ... 612
Методы и формы государственного регулирования ... 614
Методы прямого государственного регулирования ... 616
Косвенные методы регулирования ... 625
Основные понятия ... 629
Глава 41. Основы социально устойчивого экономического развития национальной модели экономики России ... 630
Единство экономического и социального развития ... 630
Содержание социально устойчивого экономического развития ... 632
Справедливое распределение и формирование национальной модели экономики ... 636
Радикальный характер социальных преобразований ... 640
Основы социальной политики ... 643
Основные понятия ... 645

Раздел III. Предпринимательство в национальной экономической системе России ... 646
Глава 42. Содержание и формы предпринимательства ... 646
Экономическая природа и признаки предпринимательства ... 646
Мотив и цель предпринимательства ... 651
Содержание и сущность предпринимательства ... 652
Носители предпринимательства ... 653
Социально-экономическая эволюция предпринимательства ... 654
Формы предпринимательства ... 657
Роль государственного предпринимательства в развитии конкуренции ... 659
Малое предпринимательство ... 662
Функции предпринимательства ... 667
Организационные формы предпринимательства ... 669
Участники предпринимательской деятельности в России ... 673
Основные понятия ... 681
Глава 43. Формирование среды предпринимательства и предпринимательского поведения предприятий ... 682
Факторы предпринимательства ... 682
Создание среды предпринимательства ... 683
Либерализация экономики как условие развития предпринимательства ... 683

Формирование правового обеспечения предпринимательства 686
Предпринимательство и собственность 687
Конкуренция и предпринимательство 689
Формирование предпринимательской среды и антимонопольная политика 692
Производительное и непроизводительное предпринимательство. Теневая экономика 696
Предприятие как субъект предпринимательства 699
Направления формирования предприятия предпринимательского типа 703
Модификация целевых ориентиров и поведенческие стратегии 705
Изменение характера индивидуального воспроизводства и предпринимательства 707
Основные понятия 709

Раздел IV. Направления формирования социальной стабильности и устойчивости национальной экономики 711
Глава 44. Формирование трудовых отношений в национальной экономике России 711
Изменение социальной структуры общества и характера трудовых отношений 711
Содержание и особенности рынка труда 713
Заработная плата, ее функции и роль 715
Тенденции изменения оплаты труда 718
Формирование социальной устойчивости и тенденции изменения занятости 721
Методы государственного регулирования рынка труда 731
Социальное партнерство 735
Основные понятия 737
Глава 45. Доходы и уровень жизни. Проблема бедности 738
Доходы населения и тенденции их изменения 738
Тенденции изменения уровня жизни. Прожиточный минимум 743
Бедность и ее оценки 746
Проблемы сокращения бедности 751
Основные понятия 754
Глава 46. Формирование системы социальной защиты населения. Национальные проекты 755
Роль и функции социальной защиты 755
Направления социальной защиты 757
Основные направления реформирования социальной защиты и отраслей социальной сферы 763
Национальные проекты 771
Основные понятия 773

Раздел V. Формирование финансовой системы и финансового рынка в национальной экономике России 774
Глава. 47. Финансовая система. Бюджет и межбюджетные отношения 774
Содержание и функции финансов и финансовой системы 774
Бюджетная система в национальной экономике России 777
Формирование структуры доходов и расходов бюджета 781
Бюджетный потенциал 785
Внебюджетные фонды 786

Основные бюджетные пропорции. Бюджетный дефицит и профицит ... 790
Межбюджетные отношения и бюджетный федерализм ... 794
Совершенствование бюджетных отношений и бюджетного процесса. Бюджетирование 799
Основные понятия ... 800
Глава 48. Налоги и налоговая система ... 801
Содержание и основные черты налогов ... 801
Налоговая система и принципы ее построения ... 802
Функции налоговой системы ... 804
Виды налогов и их классификация ... 806
Эффективность налоговой системы ... 808
Налоговое администрирование ... 810
Противоречия и основные направления совершенствования налоговой системы ... 812
Основные понятия ... 815
Глава 49. Формирование финансового рынка ... 816
Содержание и функции финансового рынка ... 816
Проблема определения национальной модели финансового рынка ... 817
Банковская система. Роль Центрального банка ... 821
Фондовый рынок и особенности его становления ... 826
Первичный и вторичный фондовые рынки ... 827
Основные виды ценных бумаг ... 828
Ценные бумаги на мировых финансовых рынках ... 834
Особенности российского фондового рынка ... 834
Основные понятия ... 835

Раздел VI. Национальное общественное воспроизводство ... 836
Глава 50. Экономический потенциал и национальное богатство ... 836
Содержание общественного воспроизводства. Макроэкономика и национальное воспроизводство ... 836
Экономический потенциал национальной экономики ... 840
Национальное богатство как экономическая категория ... 843
Состав и способы измерения национального богатства ... 847
Региональные различия в национальном богатстве ... 852
Основные понятия ... 853
Глава 51. Пропорции воспроизводства. Формирование инновационной экономики ... 854
Система пропорций воспроизводства ... 854
Отражение пропорций в схемах и моделях воспроизводства ... 855
Особенности пропорций воспроизводства советской экономики ... 858
Тенденции изменения пропорций воспроизводства на первом этапе ... 859
Формирование инновационной экономики ... 866
Основные понятия ... 872
Глава 52. Инвестиции в расширенном воспроизводстве ... 873
Содержание инвестиций и их формы ... 873
Тенденции инвестиционной деятельности в экономике России ... 875
Пути совершенствования инвестиционной деятельности ... 880
Лизинг ... 881
Иностранные инвестиции и их формы ... 883
Регулирование привлечения иностранных инвестиций ... 888

Стимулирование иностранных инвестиций 891
Рейтинги 893
Основные понятия 895
Глава 53. Национальные счета 896
Теоретические принципы СНС 896
Система основных счетов СНС 902
Переход к СНС в России и в других странах СНГ 905
Исследование общественного воспроизводства на основе СНС 906
Основные понятия 914

Раздел VII. Международные отношения национальной экономики 915
Глава 54. Формирование открытой экономики. Проблемы присоединения России к ВТО 915
Основные черты и формы открытой экономики 915
Основная проблема формирования открытой экономики 917
Направления развития международных экономических связей 920
Региональные аспекты внешнеэкономической деятельности 924
Свободные и особые экономические зоны 928
Государственное регулирование нешнеэкономической деятельности 929
Всемирная торговая организация (ВТО). Проблемы присоединения России к ВТО 932
Национальная экономическая безопасность 936
Основные понятия 939
Глава 55. Глобализация и международная региональная экономическая интеграция 940
Глобализация 940
Международная региональная экономическая интеграция, ее формы и этапы 943
Основные международные интеграционные группировки в современном мире 947
Содружество Независимых Государств 949
Основные понятия 957
Глава 56. Платежный баланс и внешнеэкономическая деятельность России 958
Макроэкономическая и аналитическая роль платежного баланса 958
Структура платежного баланса России 959
Тенденции изменения платежного баланса России 963
Основные понятия 970
Глава 57. Национальная экономика России в мировом хозяйстве 971
Оценка места России в мировой экономике 971
Конкурентоспособность национального хозяйства России 976
Долговременные мирохозяйственные тенденции и конкурентоспособность России 982
Основные понятия 985

ПРИЛОЖЕНИЯ 986
1. Основные этапы истории экономических учений 986
Этапы истории экономических учений: общая характеристика 986
Экономическая мысль до появления экономической теории 986
Классическая политическая экономия 987
Современная экономическая наука 988

Экономическая мысль до появления экономической теории: основные проблемы 988
Классическая политическая экономия — первое теоретическое направление в истории экономических учений 994
Современная экономическая наука 1001
Зарождение маржиналистского направления 1001
Зарождение институционалистского направления 1005
Заявка на третье направление в экономической науке 1108
Развитие экономической науки в 20—30-е годы XX века 1009
Развитие экономической науки в конце 40 — конце 60-х годов XX века 1012
Развитие экономической науки в 1970 — начале 1990-х годов 1014

2. Интернет-ресурсы для экономистов 1018
Поиск информации в Интернете 1018
Источники информации в Web 1018
Универсальный локатор ресурса 1018
Инструменты поиска информации 1019
Информационные сайты для экономистов 1026
Основные понятия 1035

Предисловие к третьему изданию

Прошло почти десять лет со дня выхода первого издания «Курса экономической теории». За это время в России и в мире произошли значительные изменения. Наша страна вышла на новый этап развития, рост экономики стал реальностью. Набирает силу глобализация. Все явственнее проявляются тенденции общества XXI века, основанного на знаниях и инновациях. Значительно усложняется экономическая жизнь общества.

Как разобраться в сложной экономической жизни? Как принять правильные решения в экономике? Какой должна быть экономическая политика, чтобы ее результатами было процветание страны, благосостояние народа, а не его обнищание? Как укрепить экономические позиции России в мире, повысить конкурентоспособность нашей экономики? На эти сложные вопросы невозможно дать ответы эмпирическим путем, обращаясь к цифрам, противоречивым фактам, к оценкам в прессе.

Объяснить мир, помочь понять процессы в экономике может только фундаментальная экономическая наука — экономическая теория. Экономическая теория — живая наука. Она развивалась и развивается вместе с обществом. Усложняется общество — усложняется экономическая наука, развиваются ее методы. Сама экономическая теория обогащается новыми разделами, исследовательскими программами и научными дисциплинами. С развитием экономики возникает потребность с разных сторон проанализировать экономические процессы. В результате формируются новые научные направления и научные системы экономической теории.

Наука — это всегда **система** знаний. Поэтому не случайно в изложении материала мы придерживаемся важного методического принципа: студенты в процессе изучения экономической теории должны усвоить систему понятий и категорий науки.

«Курс экономической теории» рассматривает экономику как сложную систему, которая исследуется в рамках нескольких научных подходов: теории рационального использования ресурсов, социально-экономического и институционального анализа. Тем самым «Курс» позитивно и конструктивно выступает против упрощения экономической теории — сведения ее к одному направлению экономической науки. В последние годы это происходило при отождествлении экономической теории с одним ее направлением, представленным микроэкономикой и макроэкономикой.

Имеется еще одна цель выпуска в свет «Курса экономической теории». Обращение к нам преподавателей, аспирантов, студентов, читателей предыдущих изданий книги показывает, что они высоко оценивают и поддерживают изложение в учебном пособии широкого круга проблем экономической теории — от ее основ, истории до проблем национальной экономики. В третьем издании мы стремились развить этот принцип, что выражается не только в обогащении изложения подходами институциональной теории, новыми взглядами на национальную экономику на современном этапе, но и введением новых приложений, статистических материалов. Так, впервые в приложениях к учебнику по экономической теории содержатся материалы для пользователей Интернета. Мы наде-

емся, что любознательный читатель найдет в «Курсе» ответы на содержание основных понятий экономики.

В «Курс экономической теории» входит часть «Основы национальной экономики». Мы придаем ей особое значение. И дело здесь не только в представленном в ней анализе экономического строя общества. Данная часть — это база для теоретического исследования национальной экономики, которая сейчас изучается в ряде высших учебных заведений России. В ней предлагается определенная теоретическая позиция для выработки подходов к определению и формированию национальной модели экономики России. По нашему убеждению, теория может многое дать для выработки научного курса экономической политики не только для нашей страны, но и для других стран, которые ищут пути создания эффективной национальной экономической модели.

В свете мирового опыта и опыта нашей страны исследования в области экономической теории и ее преподавание должны стать средством объективного, беспристрастного анализа и изучения действительности. Сути нашей науки противоречат простое толкование политических решений, односторонность подхода, следование пусть даже привлекательной, но одной теоретической схеме и конструкции. На таких принципах невозможно экономическое воспитание современных студентов и предпринимательских кадров, которые должны принимать решения в условиях меняющейся экономики.

Учебное пособие выпускается издательством «Дело и Сервис» в серии «Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова». Опубликованные в ней учебно-методические комплексы по микроэкономике, макроэкономике, неоинституциональной экономике, международной экономике, математическим методам исследования экономики позволяют осуществлять преподавание и изучение современной экономики и экономической теории. Мы благодарим издательство за многолетнее и эффективное сотрудничество с нашим коллективом.

При написании учебного пособия использовался широкий перечень источников. Статистическая составляющая книги базируется на данных официальных изданий Государственного комитета Российской Федерации по статистике, на квалифицированных обзорах Института экономики переходного периода, Бюро экономического анализа при Правительстве РФ, других аналитических и статистических материалах.

Авторами отдельных глав учебного пособия являются:

проф. А.В. Сидорович — гл. 1, 2 (соавт.), 36, 37 (соавт.), 38, 41, 44 (соавт.), 45 (соавт.), 46 (соавт.), 50, 51, 57 (соавт.); *проф. Т.А. Агапова* — гл. 18, 20, 22, 23, 26, 29, 31—34; *доц. В.Р. Битюкова* — гл. 37 (соавт.), *д.э.н.С.Г. Борисова* — гл. 40 (соавт.), *доц. Н.И. Васильева* — гл. 54 (соавт.), 57 (соавт.); *проф. В.Ф. Железова* — гл. 49 (соавт.); *проф. Ю.Н. Иванов* — гл. 53 (соавт.); *проф. В.В. Куликов* — гл. 44 (соавт.); *проф. В.М. Кульков* — гл. 2 (соавт.), 3, 37 (соавт); *доц. В.М. Лебедев* — гл. 52; *доц. А.М. Логвина* — гл. 48; *проф. Ю.И. Любимцев* — гл. 47 (соавт.), *доц. Н.А. Миклашевская* — гл. 56; *доц. С.Г. Мисихина* — гл. 45—46 (соавт.); *проф. Ю.Я. Ольсевич* — гл. 54 (соавт.), 57 (соавт.); *В.Ф. Петрова* — приложение 2; *проф. М.Г. Покидченко* — приложение 1; *доц. М.А. Прокофьева* — гл. 47 (соавт.), 49 (соавт.); *доц. Т.О. Разумова* — гл. 45 (соавт.); *проф. Б.Т. Рябушкин* — гл. 53 (соавт.); *проф. С.Ф. Серегина* — гл. 19, 21, 24,25, 27, 28, 30, 35, 40 (соавт.);

проф. Ю.В. Тарануха — гл. 4—17, 42—43; *проф. К.А. Хубиев* — гл. 39; *проф. О.В. Черковец* — гл. 54 (соавт.), 55.

В написании отдельных рубрик участвовали: *А.П. Бабаев, Е.А. Бренделева, В.П. Васильев, В.Т. Каун, В.Н. Купцов,* а также авторы отдельных глав.

Мы благодарны нашим коллегам из МГУ, из других высших учебных заведений, всем читателям за высказанные замечания и пожелания после выхода в свет второго издания.

Особую благодарность хочу выразить профессору В.М. Кулькову за творческое обсуждение проблем национальной экономики, способствовавшее выработке концепции Курса; доценту В.Н. Купцову, чья активная деятельность по информационному и научно-организационному обеспечению подготовки издания оказала нам неоценимую помощь, а также Н.В. Маланичевой, которая взяла на себя все организационные вопросы, связанные с подготовкой книги к печати.

Большую работу по подготовке Курса к выпуску также выполнили *Ю.В. Валинская, Е.В. Дорохина.*

Авторы будут благодарны читателям за отзывы об учебном пособии. Отзывы просим направлять по адресу: 119992, Москва, ГСП-2, Ленинские горы, МГУ, 2-й корпус гуманитарных факультетов, ИППК, кафедра экономической теории.

Руководитель авторского коллектива
и научный редактор
профессор А.В. Сидорович

Часть первая

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. Предмет экономической теории. Основы экономики

Экономика — система отношений людей

Объектом изучения экономической науки является **экономика** как особая сфера жизнедеятельности людей. Особенности этой сферы, ее содержание определяют границы экономической науки в целом и экономической теории как ее основной части.

На вопрос, что такое экономика, существует множество ответов. Зачастую представления о содержании экономики вытекают из повседневной жизни: мы постоянно сталкиваемся с ценами, затратами, заработной платой и т.д. Поэтому в обыденном сознании представления об экономике часто связаны с рациональным ведением своего хозяйства, эффективным использованием денег и т.д. Не случайно сам термин «экономика» (от греч. *oikonomike*) означает «управление хозяйством». Вместе с тем в сознании современного человека прочно утвердилось и другое, более широкое представление об экономике — состояние дел в народном хозяйстве в целом, изменение цен, доходов, внешнеэкономических связей и т.д.

Сложность определения содержания экономики связана еще с одним обстоятельством, которое следует иметь в виду изучающему экономическую теорию. Мы постоянно сталкиваемся с изменением социальной роли и функций участников экономической жизни, субъектов экономики. Люди одновременно выступают в роли и производителей благ, и их потребителей; получателей доходов и плательщиков налогов из этих же доходов; владельцев акций и в то же время производителей и т.д. К тому же положение субъектов в экономике постоянно изменяется. Как за изменением разных показателей, множеством ролей субъектов экономики увидеть устойчивые тенденции, взаимосвязи, принять правильные решения — на эти и другие вопросы может ответить только наука, и прежде всего, экономическая теория.

Экономика как особая область жизнедеятельности по своему определению — область особых, специфических **отношений людей**. Именно люди как субъекты экономики делают выбор и принимают решения, распределяют доходы для содержания членов семьи и инвестиций. Именно люди вступают друг с другом в отношения по поводу производства и обмена продуктами и получения доходов от их реализации, вступают в отношения с государством по поводу не только выплат из этих доходов, но и получения от государства субсидий и других средств, и этот перечень видов отношений людей в экономике можно продолжить.

По мере развития экономики отношения людей усложняются, появляются новые субъекты и новые формы их отношений, а присвоение про-

дуктов и доходов осуществляется все новыми и новыми участниками этого процесса.

Общество — исключительно сложный организм, и отношения людей в экономической деятельности с развитием общества постоянно изменяются. Они различны на разных этапах развития стран. Имеются значительные отличия и в экономиках разных стран. Для любого изучающего экономику очевидно, что экономика США, например, существенно отличается от экономики Зимбабве или другой страны с иной моделью развития.

Еще один важный вывод, вытекающий из того, что экономика — сфера жизнедеятельности людей. Люди в обществе одновременно вступают в систему других отношений — политических, культурных и т.д. Мало того, принятие решений в обществе зачастую зависит от экономической политики, проводимой партией, стоящей у власти. Изменение экономической политики часто ставит людей в другое положение: как производителей благ, владельцев собственности и получателей доходов. Это особенно очевидно в условиях социальных революций или преобразований. Зачастую политические предпочтения вступают в противоречия и с эффективными экономическими решениями.

Таким образом, хотя в экономической жизни люди стремятся встать на объективные экономические позиции, однако это стремление постоянно модифицируется тесной связью экономических решений с политическими, а также воздействием других общественных факторов.

Особенности экономики как сферы жизнедеятельности людей ограничивают возможность использовать контролируемый эксперимент как метод принятия обоснованных решений, а также предопределяют сложность принятия рациональных решений в сфере экономики.

Экономические отношения и их основная структура

Экономические отношения — отношения, в которые вступают люди и субъекты (фирмы, домашние хозяйства) в сфере экономики.

Экономические отношения неоднородны. Структура и содержание этих отношений предопределены тем, что в экономической жизни одновременно сосуществует ряд экономических процессов, которые носят основополагающий характер для всего общества.

Во-первых, в связи с ограниченностью ресурсов и многообразием потребностей субъектам экономики постоянно необходимо выбирать рациональные и эффективные решения.

Во-вторых, в экономике в процессе создания (производства), обмена и распределения благ в обществе постоянно идет процесс воспроизводства. Тем самым возобновляются ресурсы, продукты, потребление да и сами люди, без чего невозможна дальнейшая жизнедеятельность общества.

В-третьих, экономический выбор, воспроизводство жизни людьми осуществляются на основе определенных правил и норм, закрепленных в основном в юридической форме (законы, административные акты и т.д.), а также в системе организаций. Наиболее ярким примером таких организаций являются министерства и ведомства, которые принимают решения в области экономики. Следовательно, экономические отношения неизбежно зависят от системы институтов, организаций, правил и норм в обществе. Все они активно воздействуют и на принятие решений, и на процесс воспроизводства.

Таким образом, среди экономических отношений выделяют, во-первых, отношения людей в процессе рационального использования ограниченных ресурсов общества и, во-вторых, экономические отношения в связи с производством, распределением и потреблением благ в обществе, определяющие экономическую структуру (строй) национальной экономики. В связи с тем что деятельность людей в экономике осуществляется в рамках институтов (установленных обществом норм, правил), экономические отношения также следует рассматривать в связи с формированием данных институтов общества.

Названные виды отношений нельзя трактовать как исключающие друг друга. В экономике каждый ее субъект **одновременно и постоянно** вступает в эти основные виды отношений. Осуществляя экономический выбор, один и тот же предприниматель не только оценивает затраты и результаты, определяет свое место на рынке, но одновременно вступает в отношения с другими предпринимателями по поводу распределения прибыли, с работниками — по поводу оплаты труда, с государством — по поводу налогообложения и т.д. Эти отношения регулируются институциональными правилами, нормами и происходят в определенных организационных формах. Однако теоретическое рассмотрение данных групп отношений как особых необходимо по нескольким причинам. Если первый вид отношений характеризует экономику с точки зрения ее функционирования в условиях ограниченных ресурсов, выявляет функциональные взаимосвязи в процессе координации экономической деятельности, то второй подход в центр внимания выдвигает иные проблемы. Это взаимосвязи в процессе производства, распределения и потребления благ. Данные взаимосвязи характеризуют социально-экономические отношения в обществе, или его **экономический строй и структуру**. Только при последнем подходе в центре внимания оказываются проблема распределения и перераспределения созданного продукта и факторов производства, социальные последствия и условия жизнедеятельности общества. В центре же институционального подхода — зависимость принятия решений и воспроизводства от институтов общества.

Экономические отношения не только формируются под воздействием выбора рациональных решений или распределения факторов производства, но и зависят от развития технологической основы производства.

При данном уровне развития техники производство и удовлетворение потребностей определяются техническим уровнем средств труда, наличием современных информационных систем и т.д. Современное производство на рубеже XXI в. требует не столько индустриальных технологий, основанных на использовании машинных способов производства, сколько новых постиндустриальных технологий. Отсталость технологических условий сказывается на всех сторонах экономики, ограничивает свободу выбора рациональных решений. Лишь по мере развития техники и технологий создаются условия для развития системы, перехода ее в новое состояние.

Таким образом, экономика представляет собой сложную систему экономических отношений различного рода. Все эти отношения сосуществуют в данный момент времени и взаимодействуют между собой.

Общие экономические проблемы

Независимо от вида отношений, в которых осуществляется экономическая деятельность, от этапа развития, типа национальных экономик в экономике всегда необходимо решать три общие экономические проблемы.

1. **Что производить.** Это означает, что субъект экономики должен решить, какие потребности он будет удовлетворять в результате своей деятельности. Такой выбор весьма сложен, так как потребности постоянно меняются как по качеству, так и по количеству и могут удовлетворяться различными способами и при различной цене, складывающейся на рынке.

2. **Как производить.** Решение данной проблемы предполагает наличие у производителя возможностей для выпуска продукции и реализацию этих возможностей в процессе создания благ. При ближайшем рассмотрении проблемы оказывается, что и здесь существует ряд ограничений и вариантов решения вопроса о способах производства продукта. Прежде всего речь идет о выборе технологий производства при имеющихся ресурсах, об учете факторов, влияющих на издержки производства, о возможностях той или иной комбинации факторов производства и т.д. Все более важным в экономике становится выбор между текущими и перспективными задачами производства, которые требуют различных критериев при выборе вариантов производства. Перечень проблем, связанных с созданием продукта, этим не ограничивается. Он значительно шире.

3. **Для кого производить.** В экономике эта проблема зачастую рассматривается как проблема распределения созданного продукта. Действительно, исключительно важно знать, кому достанется продукт, возрастет ли в результате его создания благосостояние общества, каковы различия в положении богатых и бедных, какую часть продукта использовать для общественных перспективных нужд, а какую — в качестве личного дохода, какая часть продукта может быть использована в текущем периоде, а какая — сохранена для будущего, и т.д.

Три общие и на первый взгляд элементарные проблемы являются в отдельности не только сложными экономическими проблемами, но и их решение взаимосвязано. Например, переход к удовлетворению новых потребностей, как правило, ведет к использованию в производстве новых ресурсов, технологий, требует дополнительных затрат на поиск новых рынков, ведет к новому соотношению в распределении частей вновь созданного продукта. Субъекты экономики, постоянно, на всех уровнях сталкиваясь с необходимостью решать данные общие проблемы, стоят перед необходимостью принимать решения о выборе варианта развития и обеспечения своего собственного воспроизводства.

Координация экономической деятельности

В экономике действует огромное число субъектов — участников экономической деятельности. Все они заняты поиском наилучших вариантов экономических решений. Следовательно, важной проблемой любой экономики является **размещение** имеющихся и создаваемых в ней благ между определенными потребностями, видами производства и экономическими субъектами. Поэтому существование и развитие любой экономики зависит от того, как решается эта исходная экономическая проблема.

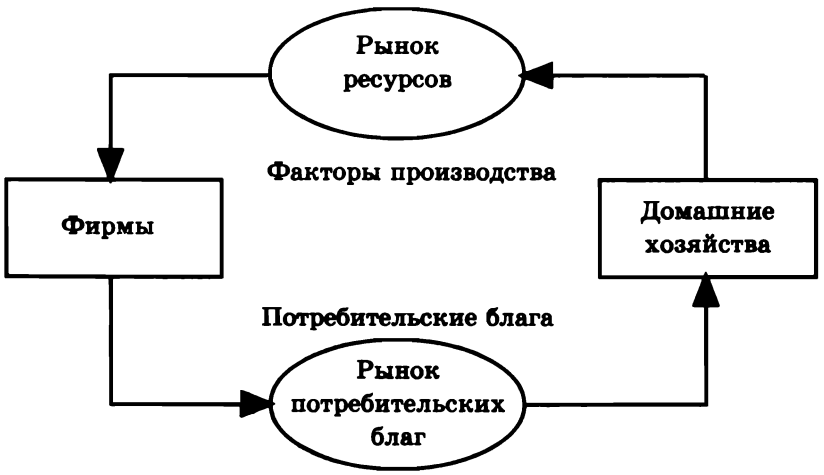
Размещение благ осуществляется через взаимодействие экономических субъектов. В этой связи возникает вопрос, каким образом осуществляется **координация экономической деятельности** в экономике, если каждый из них преследует собственные интересы, иными словами, каким образом согласовываются решения потребителей и производителей. Сложность решения данного вопроса связана с тем, что экономические субъекты специализируются на определенных видах экономической деятельности.

В каждый данный момент времени различные способы координации экономической деятельности сосуществуют в конкретных экономических системах, соединяясь в различных соотношениях. В каждой национальной экономике вырабатываются адекватные ее условиям методы координации деятельности.

На различных этапах экономического развития *преобладающими* были натуральные, рыночные, централизованные и смешанные координационные механизмы.

В **натуральном хозяйстве**, где хозяйственные единицы разобщены, а связь между ними не носит систематического характера, координация деятельности носит случайный характер, а внутри единиц распределение ресурсов определяется естественно сложившимися нормами и правилами.

Координация экономической деятельности в условиях **рыночной системы** осуществляется через рынки путем установления цен в соответствии со спросом и предложением. Взаимодействие субъектов экономики при этом может быть представлено в виде **модели кругооборота (круговых потоков)**. Она разделяет экономику на два сектора: домашние хозяйства и фирмы. **Домашние хозяйства** используют доходы, которые они получают от продажи своих ресурсов — труда, капитала и земли, — для покупки товаров и услуг от фирм. **Фирмы** используют деньги, которые они получают от продажи товаров и услуг, для покупки ресурсов у домашних хозяйств (рис. 1.1).



Именно *домашние хозяйства* решают, *что потреблять*, а следовательно, *что производить*. Эти решения должны послужить основой производственных планов фирм. Фирмы должны *скоординировать* свои решения по *использованию ограниченных ресурсов*. Наконец, домашние хозяйства должны получить те блага, которые они запланировали потребить, т.е. скоординировать свои решения по потреблению.

В *рыночной системе* задачу координации решают два типа рынков: рынок производительных ресурсов и рынок потребительских благ. Модель спроса и предложения дает объяснение взаимодействия предпринимательского сектора и сектора домашних хозяйств. Когда два сектора взаимодействуют по поводу купли-продажи на торговом рынке, модель определяет цену и количество продаваемых товаров. Когда два сектора взаимодействуют по поводу купли-продажи на рынке ресурсов, то определяются цена и количество ресурсов.

Как уже отмечалось, каждый рынок имеет два определенных типа экономических субъектов, принимающих решения: продавцов и покупателей. Координация принимаемых решений на рынке обеспечивается равновесной ценой и равновесным количеством каждого блага.

Цены, как результат взаимодействия предложения и спроса, сообщают важную информацию, необходимую для согласования решений, принимаемых домашними хозяйствами и фирмами. Эта информация играет важную роль в решении обществом проблемы *рационирования* (распределения) ресурсов. С одной стороны, цены определяют уровень доходов потребителей и тем самым воздействуют на их выбор со стороны затрат. С другой стороны, от цен зависит объем поступлений производителям, и это влияет на их экономические решения со стороны выгод. Например, увеличение цены на хлеб — сигнал покупателям ограничить его потребление, а фирмам — увеличить производство, чтобы восстановить равновесие на рынке хлеба. Покупатели, желающие приобрести товар по цене равновесия, потребляют его; тот, кто не желает или не способен уплатить эту цену, не потребляет этот товар. Наконец, цены за использование труда, капитала и земли определяют *доходы* их владельцев. Поэтому результативность экономической деятельности, выражаемая в уровне ее доходности, служит сигналом, побуждающим каждого избирать такой род занятий, при котором его усилия оказываются наиболее продуктивными. Тем самым рыночная экономика в целом оказывается способной к наиболее быстрым реакциям на самые разнообразные изменения различных условий экономической деятельности. Это достигается прежде всего изменением относительной значимости различных благ при данных обстоятельствах. В сущности, именно этот способ координации индивидуальных действий и организации экономического сотрудничества практически ничего не знающих друг о друге экономических субъектов имел в виду А. Смит, используя образ «невидимой руки», направляющей индивидуальную деятельность на общее благо.

В **централизованной** системе координация деятельности отдельных единиц осуществляется через единый экономический центр, который обладает правами распределять ресурсы между отраслями и сферами производства, оценивать эффективность деятельности единиц. Самостоятельный выбор решений экономических единиц в этом случае ограничен и регламентирован установленными централизованными нормами, норма-

тивами и правилами. Формы координации централизованных методов могут изменяться, степень самостоятельности единиц может возрастать, но суть данного способа координации остается одной и той же: экономический выбор отдельных единиц осуществляется в рамках централизованной регламентации действий по ключевым вопросам: «Как производить?», «Что производить?», «Для кого производить?».

Типичными для современных национальных экономических систем являются **смешанные системы координации**. В этом случае рыночные принципы координации экономической деятельности, рыночные основы экономики сочетаются с принципами регулирования экономической жизни, осуществляемыми при активном участии государства, фактически с признаками централизованной регламентации.

> Лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Самуэльсон в учебнике «Экономика», написанном совместно с В. Нордхаузом, так определяет современную экономику Запада: «Ни одно современное общество не подпадает полностью ни под одну из этих полярных категорий. Скорее, все страны имеют **смешанную экономику** — экономику с элементами рынка и командной формой управления. Еще никогда не существовало 100%-ной рыночной экономики (хотя Англия XIX в. и была близка к ней). В настоящее время в США большая часть решений принимается рынком. Но и правительство страны играет важную роль в изменении работы рынка: власти издают законы и положения, которые регулируют экономическую жизнь, предоставляют услуги в сфере образования и охраны порядка, контролируют бизнес и загрязнение окружающей среды» (П. Самуэльсон, В. Нордхауз. М., 1997, С. 50—51).

Способами координации не исчерпывается характеристика экономических систем. Их основа значительно шире: это и разнообразные формы собственности, и особенности институциональной организации, и неэкономические факторы развития. В результате экономическая жизнь общества приобретает свойство целостности в рамках тех или иных национальных экономических границ, а также международных интеграционных образований.

1.1. Основы экономики рационального использования ограниченных ресурсов

Потребности. Ресурсы. Блага

Исходное определение экономики основано на том, что экономическая деятельность людей направлена на удовлетворение их потребностей на основе использования имеющихся ресурсов.

Потребности являются исходным пунктом экономической деятельности, а их удовлетворение — конечным результатом.

Необходимость постоянно удовлетворять потребности — свойство человеческого общества, каждого человека. Потребности многообразны. Их можно классифицировать по различным критериям.

Потребности в *средствах существования*, т.е. благах, удовлетворяющих жизненно важные потребности людей (еде, одежде, жилье и т.д.).

Потребности в *социально-культурных средствах жизни человека* (образовании, культуре, досуге и т.д.).

Потребности в *средствах деятельности* (предметы для производства товаров, услуг и т.д.).

Потребности в удовлетворении *социально-престижных благ* (туристические услуги, предметы роскоши и т.д.).

Возможны и другие классификации: по виду удовлетворения (индивидуальное, коллективное) потребностей, по альтернативности удовлетворения и т.д.

С точки зрения экономики особенно важно отметить принципиальное свойство потребностей — с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение их структуры, качества и количества. Наряду с появлением новых потребностей отмирают старые, изменяется соотношение между видами потребностей и т.д. Это находит отражение в ***законе возвышения потребностей.***

Возрастание и изменение потребностей являются сильнейшим побудительным мотивом для создания благ, предназначенных для их удовлетворения.

Возможности для постоянного удовлетворения потребностей создаются лишь благодаря наличию ресурсов у страны, общества, отдельных людей.

Ресурсы — это имеющиеся возможности для создания благ и удовлетворения потребностей.

Ресурсы многообразны и могут быть классифицированы по-разному.

Природные ресурсы, т.е. имеющиеся у общества запасы полезных ископаемых, благоприятные условия для сельского хозяйства, выгодное географическое положение.

Ресурсы, созданные и накопленные предыдущими поколениями для производственной деятельности и потребления, т.е. имеющиеся предприятия, транспортные системы, жилые дома и т.д.

Людские ресурсы с их опытом, квалификацией, уровнем образования, а также с предпринимательскими способностями.

За вышеуказанными видами ресурсов исторически закрепились более краткие обозначения: земля, капитал, труд и предпринимательские способности.

Денежные, золотовалютные и другие ресурсы.

Технология и научно-технические ресурсы, т.е. имеющиеся у общества накопления, заделы современного технологического прогресса и т.д.

Возможны и другие классификации ресурсов, например, по альтернативности возможностей их использования, взаимозаменяемости, исчерпаемости и неисчерпаемости в данный период и т.д. Однако независимо от типа классификации все ресурсы имеют общее: они характеризуют исходную и основную предпосылку экономической деятельности: наличие ресурсов необходимого качества и многообразия является исходным условием для создания благ и, следовательно, удовлетворения потребностей.

Человеческие потребности могут быть удовлетворены различными способами и с помощью различных средств.

Первоначально развитие человечества основывалось преимущественно на приспособлении удовлетворения потребностей к естественным ус-

ловиям (собирание плодов, использование рек в качестве транспортных путей и т.д.). Лишь по мере развития общества выявилась очевидная связь между удовлетворением потребностей и развитием производства, совершенствованием технологий.

В процессе производственной деятельности людей происходит приспособление исходных ресурсов к человеческим потребностям, создание благ, удовлетворяющих те или иные потребности людей. Однако потребности удовлетворяются не только материальными продуктами.

Благо — это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, который способен в конечном счете удовлетворить определенные потребности потребителя или может быть использован производителем для соответствующих целей. Благами являются как вещи, так и их свойства. В рыночной экономике их обычные названия — *товары и услуги.*

Блага можно разделить на два типа: *производственные ресурсы* и производимые на их основе *потребительские блага.*

Ограниченность благ и ресурсов

Любое экономическое действие начинается с определения соответствующей потребности. Относительное и временное удовлетворение потребностей в рамках данного периода неизбежно влечет за собой их последующее возобновление, разрастание, усложнение и углубление. Такое положение остается постоянным. С другой стороны, наши средства для удовлетворения потребностей (ресурсы и технологии) практически всегда ограниченны. Эта ограниченность может быть различной.

Прежде всего это естественная неодинаковость количеств различных благ, имеющихся в природе, ряд из которых менее распространен, чем другие. Ограниченность охватывает также блага, создаваемые людьми. Это касается не только запасов данных видов благ на данный момент, но и возможностей (а значит, и средств), имеющихся для их воспроизводства в данных условиях. В зависимости от возможности пополнить их запасы блага разделяются на **воспроизводимые** и **невоспроизводимые.**

Большинство благ являются **редкими**, т. е. получить эти блага возможно только в случае отказа от других благ. Редкость и ограниченность благ — не одно и то же. Редким благо становится только тогда, когда потребность в них превышает имеющиеся помимо данного блага.

Имеющихся у данного потребителя запасов благ может не хватить для удовлетворения какой-либо потребности в полном ее объеме, что чаще всего и имеет место. Но даже если представить себе, что эта конкретная, узко определенная потребность в данный период полностью удовлетворена, то и в этом случае будет совершенно очевидным, что все остальные одновременно существующие у рассматриваемого экономического субъекта потребности, которые также могли бы быть удовлетворены за счет использования тех же самых средств, что и насыщенная потребность, остались неудовлетворенными. *Ограниченность благ относительно потребностей в них характеризует недостаток благ.*

В результате *редкость и недостаточность выступают в качестве различных сторон ограниченности благ. А сама ограниченность благ, в том числе ресурсов и технологий, представляется практически универсальным свойством благ, входящих в сферу экономической жизнедеятельности людей.*

Проблема выбора и эффективность

Многообразие потребностей при ограниченности средств их удовлетворения приводит к тому, что в действительности будут удовлетворены далеко не все из них и, скорее всего, не в полной мере. Следовательно, любое экономическое действие фактически означает выбор подлежащей удовлетворению в данный момент потребности — одной или нескольких изо всех возможных. В то же время удовлетворение возрастающих потребностей ограничено имеющимися ресурсами и технологиями. Из этого следует, что проблема принятия экономических решений, в сущности, является проблемой **выбора** одного из альтернативных вариантов экономических действий. Она возникает только в том случае, если для данного экономического субъекта существует не только реальная возможность, но и необходимость выбирать между **альтернативными** вариантами.

Одновременно это же действие означает отказ от удовлетворения всех остальных потребностей в данной ситуации. Вместе с тем любое экономическое действие означает расходование определенной доли запасов ограниченных ресурсов, а следовательно, сокращение возможностей удовлетворения остальных потребностей. Следовательно, выделение определенных количеств ресурсов на удовлетворение определенных потребностей всегда связано с отказом от использования этих ресурсов для удовлетворения других потребностей, а вместе с тем — и с некоторым ограничением удовлетворения данных потребностей. Таким образом, оборотной стороной проблемы выбора является проблема экономии и эффективности — *ограниченного и продуманного выделения средств на удовлетворение данной потребности при обеспечении возможности удовлетворения других потребностей данного экономического субъекта.*

Выбирая один из вариантов, мы фактически отказываемся от другого (альтернативного), лучшего варианта. Поэтому выбор всегда связан с определенными жертвами, которые называют альтернативными издержками. **Альтернативные издержки** — это оценка наиболее ценной из отвергнутых в результате выбора возможностей использования данного ресурса. Выступая в качестве субъективной оценки отвергнутого варианта, альтернативные издержки существуют только в сознании лица, осуществляющего выбор. Они — ценность, которой пожертвовали ради большей ценности. Альтернативные издержки существуют только в момент выбора и исчезают после его осуществления. В этой связи они представляют собой не те издержки, которые возникнут в результате выбора, а те, которые обусловливают выбор.

Наглядной иллюстрацией проявления принципа альтернативности и связанных с этим издержек может служить модель производственных возможностей, представленная на рисунке 1.2. Представим экономику в виде двух подразделений, одно из которых производит средства производства, а другое — предметы потребления. Обладая ограниченными ресурсами, в каждый данный период экономика может осуществлять выпуск только определенного количества средств производства и предметов потребления. При полном использовании всех имеющихся ресурсов границы ее производственных возможностей будут отражены кривой *ABCDE*. ***Граница производственных возможностей*** показывает максимально достижимые объемы выпуска благ при условии полного использования всех

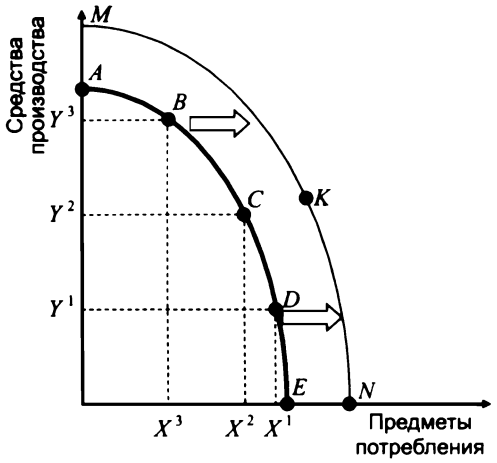


Рис. 1.2. Граница производственных возможностей

ресурсов при существующих технологиях их использования, являясь методом иллюстрации экономической проблемы редкости. В то время как сама кривая отражает границы производственных возможностей, любая точка на этой кривой будет представлять определенный набор производимых благ. В рамках данных производственных возможностей наборы производимых благ могут быть разными, например: D, включающий Y^1 средств производства и X^1 предметов потребления, или C, включающий Y^2 средств производства и X^2 предметов потребления. Выбор того или иного набора — это решение общества, отражающее его субъективные предпочтения в данный период. Важно обратить внимание на то, что увеличение производства средств производства с Y^1 до Y^2 возможно только при условии сокращения производства предметов потребления с X^1 до X^2. Иначе говоря, увеличение выпуска средств производства на $\Delta Y = Y^2 - Y^1$ обусловлено сокращением выпуска предметов потребления на $\Delta X = X^1 - X^2$, которым приходится пожертвовать ради увеличения выпуска средств производства. Сокращение объема производства предметов потребления на ΔX — это величина альтернативных издержек увеличения выпуска средств производства, принимающая форму затрат в виде некоторого сокращения объема предметов потребления. Эти затраты представляют собой не расходы ресурсов, связанные с увеличением выпуска средств производства, а объем предметов потребления, которые могли бы быть произведены за счет ресурсов, переориентированных на производство средств производства.

Другое важное обстоятельство, возникающее при выборе, связано с изменением альтернативных издержек при переходе от одного варианта использования ресурсов к другому. Дело в том, что одни и те же ресурсы в силу их физических качеств не могут быть одинаково эффективно использованы для производства разных благ. Перепрофилирование предприятий оборонного комплекса на производство продукции потребительского назначения, равно как и наоборот, неизбежно будет сопровождаться некоторой потерей эффективности. Это находит свое отражение в форме кривой границы производственных возможностей, которая является выпуклой вправо вверх. Поэтому движение по кривой, т. е. с изменением структуры производства в пользу какого-то блага, сопровождается снижением сравнительной эффективности применяемых ресурсов. Так, в нашем примере изменение структуры производства посредством перехода от варианта D к варианту C приведет к увеличению выпуска средств производства на $\Delta Y = Y^2 - Y^1$, а его альтернативные издержки составят: $\Delta X = X^1 - X^2$. При переходе от варианта C к варианту B, сопровождающемся равновеликим изменением объема выпуска средств производства ($\Delta Y = Y^2 - Y^1 = Y^3 - Y^2$), альтернативные издержки составят уже большую величину, так как

$(X^2 - X^3) > (X^1 - X^2)$. Причем по мере движения из исходной точки к любой из осей координат альтернативные затраты будут возрастать. Таким образом, можем заключить: выпуск каждой дополнительной единицы одного блага оборачивается возрастающим сокращением производства другого блага. Другими словами, увеличение выпуска любого блага связано с ростом альтернативных издержек его производства.

Причина роста альтернативных затрат заключается в специфике используемых ресурсов. Далеко не все ресурсы могут быть безболезненно сняты с одного вида производства и переброшены на другой. Рационально действующий экономический субъект сначала использует наиболее пригодные для данного вида производства ресурсы, а затем, по мере наращивания такого производства, будет вынужден переходить ко все менее пригодным для этого ресурсам в условиях их ограниченности. Таким образом, специфические экономические ресурсы только частично, в определенной и все понижающейся степени, могут быть использованы для другого, альтернативного вида производства. В результате *в условиях ограниченности и специфичности ресурсов альтернативные затраты будут неуклонно возрастать по мере увеличения выпуска любого из альтернативных видов продукции.*

Одновременное увеличение производства обоих благ, например перемещение из точки D в точку K, возможно двумя способами: путем увеличения объема применяемых ресурсов (освоение новых земель, ввод в эксплуатацию новых месторождений ископаемых, вовлечение в производство дополнительной рабочей силы), а также путем применения более совершенного производственного аппарата (внедрение более эффективных техники и технологий) по использованию этих ресурсов. Это выразится в расширении границы производственных возможностей, например до MKN.

Определение целей и выбор способов их достижения являются прерогативой ведущих хозяйственную деятельность экономических агентов. Каждый из них, будь то отдельное лицо, предприятие или государство, будет действовать на основе своих представлений о приоритетности целей и использовать собственные критерии приемлемости способов их достижения. Однако общим и главным для них будет то, что выбор осуществляется при ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Стремление к рациональному (экономичному) с точки зрения достижения поставленных целей варианту использования ресурсов привносит экономическое содержание в хозяйственную деятельность человека, которая принимает форму экономического поведения. ***Экономическое поведение*** — процесс принятия решений в отношении использования ограниченных ресурсов с целью достижения поставленных целей.

1.2. Основы воспроизводства экономики и экономического строя

Производство

В процессе производства происходит использование ресурсов (труда, средств производства, технологий, земли) для создания продукта. Ресурсы в процессе про-

изводства выступают **факторами производства**, или факторами создания продукта. Людские ресурсы с их способностями к труду в процессе производства выступают как труд. Природные ресурсы и вырабатываемые из них материалы, на изменение, преобразование которых направлена человеческая деятельность, выступают как **предметы труда**. И, наконец, важным фактором, посредством которого человек воздействует на предметы труда в трудовом процессе, выступают **средства труда**.

Средства труда и предметы труда, взятые в единстве, составляют **средства производства**. Создание продукта в результате взаимодействия всех данных факторов производства опосредовано **технологией**, т. е. способами производства продукта, включая информационные возможности, и **организацией** производства, предполагающей особую систему управления последним.

Результативность производства зависит от *качества* ресурсов, их *комбинации и форм организации производства. С точки зрения результативности производства ресурсы характеризуются как производительные силы.*

Производительные силы — возможности создания и увеличения производства продукта, заключенные в имеющихся ресурсах общества. Развитие производительных сил — основа постоянного увеличения продукта и богатства.

Можно выделить следующие классификации производительных сил.

Первичные производительные силы — возможности, заключенные в природных ресурсах, средствах производства и производителях благ.

Вторичные производительные силы развиваются на основе первичных и характеризуются формами организации общественного процесса производства, вовлечением в производство результатов развития науки, образования, культуры, информационных технологий, конкуренции и предпринимательства.

Особенности вторичных производительных сил в том, что они или действуют через совершенствование первичных производительных сил, материализуя результаты развития образования, науки и т.д., или обеспечивают их новую, более эффективную взаимосвязь, что ведет к росту эффективности производства.

Производительные силы могут характеризоваться не только через их состав, но и через их историческое развитие. В этом случае выделяются:

естественные производительные силы, которые сводятся к субъективным (естественные силы труда, характеризующиеся физическими, сенсорными и интеллектуальными возможностями человека) и объективным элементам. Последние характеризуют возможности, которые заложены в естественных природных условиях процесса труда и зависят от их наличия, доступности и качества;

общественные производительные силы — это созданные и накопленные в ходе развития общества силы. Они включают не только постоянно совершенствующиеся факторы производства, но и такие общественные формы деятельности, какими являются общественное разделение и кооперация труда, развитие и закрепление научно-технических новшеств, созданных человечеством, предпринимательство и т.д.;

всеобщие производительные силы характеризуются производительными силами науки, материализацией достижений научно-техническо-

го прогресса в производстве, развитием творческого характера деятельности человека.

Результатом производственной деятельности являются блага, которые поступают в потребление через распределение и обмен.

Распределение

Распределение — это прежде всего определение доли и объема продукта, поступающего в потребление участникам экономической деятельности. Роль распределения в обществе огромна. Несправедливое распределение благ зачастую является причиной социальной напряженности и может подорвать стимулы к активной предпринимательской деятельности. Не случайно проблемы распределения всегда находились в центре внимания экономической науки.

Следует различать распределение в *узком смысле* (распределение созданных благ) и распределение в *широком смысле* (условий и факторов производства). Распределение продукта зависит в значительной мере от того, как распределены факторы производства между субъектами производства, т. е. какова **собственность** на них. Например, владелец контрольного пакета акций, как правило, имеет не только большую экономическую власть, но и право на получение большей части дохода. Связь между долей собственности на факторы производства и получаемыми доходами на практике не столь проста, но она в конечном счете проявляет себя в многообразных формах.

Различают **первичное** распределение и вторичное распределение, или **перераспределение**. Произведенный продукт, полученный доход, как правило, подлежат перераспределению между различными субъектами экономической деятельности: предприятиями и государством; работниками и собственниками; государством и регионами и т.д. В результате образуется очень сложная и противоречивая система распределения и перераспределения, которая в идеале должна способствовать росту эффективности экономики и достижению социальной справедливости в данной экономической системе.

Однако этим определением, характеризующим распределение, ограничиваться неправомерно.

Обмен

Обмен — стадия движения общественного продукта, которая доставляет произведенные продукты и условия производства субъектам экономической деятельности.

Различают обмен деятельности в самом производстве и обмен продуктами. Обмен деятельности внутри производства основан на технологическом разделении труда внутри трудового процесса и связывает трудовые процессы, осуществляемые отдельными работниками (работа в цехе, на конвейере). Второй вид обмена — обмен благами — в отличие от первого осуществляется на базе **общественного разделения труда**, *или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции.*

Общественное разделение труда — одна из важных категорий, характеризующих общие основы экономического развития. Взаимосвязь специализации, разделения труда, развития обмена и производительности труда была замечена уже давно.

Особая роль разделения труда привлекла внимание А. Смита, который прямо трактовал его как производительную силу труда и капитала, исследовал факторы, влияющие на разделение труда. Известно, что К. Маркс не просто солидаризировался со взглядами А. Смита на роль общественного разделения труда в развитии общества, но провел различие между единичным, частным и общим разделением труда. Это позволило не только показать различие между разделением труда внутри основных звеньев народного хозяйства и во всем обществе, но и выделить особые экономические формы, посредством которых осуществляются эти различные виды труда. И в дальнейшем вопрос о разделении общественного труда постоянно привлекал внимание философов, политэкономов и специалистов в области эффективности. Современные учебники по экономике также отмечают особую роль разделения труда в обществе.

Исходным для определения общественного разделения труда является признание того, что общественный труд, т. е. совокупность различных видов труда, которыми общество располагает в данный момент времени, ограничен с точки зрения удовлетворения потребностей; чтобы удовлетворять эти потребности, необходимо увеличивать число видов труда и многообразие продуктов. Однако этот процесс сталкивается с узкими возможностями наличных ресурсов, в том числе и трудовых. Преодоление этого противоречия ведет к необходимости большей специализации и сочетаемым с нею ростом производительности труда. В результате в обществе образуются особые отрасли и **сферы экономики**, т. е. области экономической деятельности, которые отличаются друг от друга единством и однотипностью выпускаемых благ, ресурсов и технологий.

В этой связи в экономике выделяют, во-первых, *сферу материальной производственной деятельности*, которая специализируется на создании благ, имеющих материальную форму. Большинство отраслей этой сферы, благодаря производству необходимых жизненных средств, составляет основу жизнедеятельности общества (энергетика, сельское хозяйство, транспорт и т.д.).

Во-вторых, выделяется *сфера создания услуг*. Она отличается тем, что удовлетворение потребности в услугах неотделимо от деятельности в этой сфере. Эта сфера неоднородна. Здесь — создание услуг в материальном производстве (услуги по ремонту и т.д.) и в нематериальном производстве (туризм, образование, деятельность в области информации, в финансовых институтах и т.д.).

Используется и другая классификация — по стадиям переработки ресурсов и продуктов. В этом случае выделяются следующие сферы экономики:

первичная сфера экономики — это отрасли и предприятия, непосредственно взаимодействующие с природой по добыче сырья (сельское и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, охота и рыболовство и т.п.);

вторичная сфера экономики — отрасли и предприятия, обеспечивающие создание и доведение продукта до потребителя (отрасли обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, включая машиностроение, производство продуктов потребления, а также ремонт, продолжение производства в сфере торговли и т.д.). Оказание услуг различного рода (услуги связи, туризма, образования и т.д.) составляет третичную сферу экономики.

Общая тенденция состоит во все большем перемещении ресурсов и занятости в сферу услуг.

Любой продукт производится, и, следовательно, на его создание затрачиваются ресурсы лишь с целью удовлетворения потребностей. Вне этого производство бессмысленно.

Обмен на основе разделения труда в условиях рыночной экономики принимает форму **обмена товарами**. Посредником в обмене выступают **деньги**. Следует различать разделение труда внутри страны и **международное разделение труда**, когда отдельные страны специализируются на производстве наиболее выгодных с точки зрения их экономики товаров.

Роль обмена в обществе исключительно велика. Он не только служит связью производства и потребителя, но и в условиях рыночной экономики доказывает необходимость того или иного блага для удовлетворения потребностей. Через эту сферу проходит связь в экономике между различными домашними хозяйствами и фирмами. В сфере обмена устанавливаются равновесные цены. Следует также учесть, что в сфере обмена закреплены огромные ресурсы, которые обеспечивают движение товара. Поэтому данная сфера — важнейший фактор экономики и эффективного воспроизводства.

Потребление

Потребление, т. е. удовлетворение потребностей, — конечный пункт и смысл производственной деятельности в любом обществе. Потребности удовлетворяются как созданными, так и не созданными производственной деятельностью **благами**.

По целям потребления оно делится на **личное потребление**, т. е. направленное на удовлетворение потребностей людей за пределами производства, и **производственное потребление**, или использование продукта для целей возобновления и расширения факторов производства, для инвестиционных целей. Многообразие потребностей и способов их удовлетворения предопределяет не только структуру производимых предметов потребления и услуг, но и особенности организации потребления (через домашние хозяйства, общественные формы и т.д.). Потребление населения и фирм опосредовано использованием их доходов.

Другая классификация произведенных продуктов с точки зрения потребления — по срокам использования. Они делятся на предметы длительного использования (одежда, обувь, машины и т.д.) и краткосрочного использования (большинство продуктов питания, вспомогательные материалы). Следует отметить *взаимозаменяемость* продуктов в потреблении, т.е. возможность их использования на альтернативной основе, и *взаимодополняемость*, когда потребление одних продуктов неизбежно ведет одновременно к использованию других.

Важно отметить, что на каждой стадии движения от производства к потреблению в экономическую деятельность вовлекаются все новые и новые субъекты экономики, а их отношения между собой по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ постоянно усложняются.

Потребление не может прекратиться, и, следовательно, неизбежно постоянное повторение производства, обмена, распределения и потребления в их единстве и взаимосвязи, или воспроизводство. В силу этого эко-

номика выступает как воспроизводящаяся экономика, что получает выражение в экономическом кругообороте.

Таким образом, только в неразрывном воспроизводстве обеспечивается жизнедеятельность общества, возобновление ресурсов и экономических отношений.

Хозяйствование и эффективность

Экономические субъекты как участники экономической деятельности должны самостоятельно принимать решения для достижения своих целей исходя из имеющихся в их распоряжении ресурсов.

Хозяйствование — это совокупность мер и действий экономических субъектов, направленных на принятие наиболее экономичных решений для удовлетворения потребностей и достижения целей с наименьшими затратами. Оно предполагает постоянное соизмерение результатов и затрат и осуществление эффективной деятельности.

С точки зрения производства и воспроизводства эффективность получает новое определение.

Эффективность в общем виде — соотношение результатов и затрат. В реальной экономике эффективность отличается многообразием форм выражения.

Экономический рационализм действия субъектов хозяйствования предполагает, что они должны прежде всего определить **выгоды** (результаты) от своих действий, предполагаемые **затраты**, необходимые для достижения выгод, и *сопоставить выгоды с затратами*.

С точки зрения стадии производства, поскольку именно на этой стадии соединяются факторы производства и происходит их использование и превращение в продукты, результаты должны соотноситься с затратами, которые непосредственно произведены при создании продукта, или с факторами, которые участвовали в его создании. В этой связи различаются показатели эффективности по *примененным* затратам (ресурсам) и *потребленным* затратам. Если в первом случае результат (продукт, доход в различных формах) соотносится с отдельными факторами производства или с их совокупностью в полном объеме, то во втором — лишь с текущими издержками, которые вошли в цену (стоимость) продукта. Среди показателей эффективности по примененным затратам выделяются следующие основные показатели:

— **производительность труда** (П/Т, где П — продукт или доход, а Т — примененный при производстве труд) или **трудоемкость** (Т/П);

— **капиталоотдача** (фондоотдача) (П/К, где К — примененный капитал, фонды) или **фондоемкость** (К/П);

— **материалоотдача** (П/М, где М — примененные материалы) или **материалоемкость** (М/П).

Следует отметить, что показатели эффективности получают различные выражения на различных уровнях экономической системы (предприятие, отрасль, народное хозяйство).

В рыночных условиях выгода оценивается в денежной форме и приобретает вид **денежных поступлений**, или выручки, а затраты — соответственно расходов, или **издержек**. Тогда результат экономического действия может быть выражен в виде разности между приходом и расходом денежных средств — **дохода**. Рациональность поведения экономических

субъектов будет при этом заключаться в максимизации доходов от экономической деятельности.

В условиях экономического выбора рационально действующий экономический субъект сопоставляет не только общий уровень выгоды и затрат от очередной экономической операции, но и дополнительную (предельную) выгоду и дополнительные (предельные) затраты, связанные с данным действием, рассматриваемым как продолжение серии подобных действий, т. е. соответственно изменение выгоды и изменение затрат при совершении именно данного действия. Если в такой ситуации предельная выгода превышает предельные затраты, то очевидно, что результат их разности — предельный (дополнительный) доход — будет положительным. А это означает, что в копилку общего дохода будет внесен еще один вклад. Понятно, что рациональный экономический субъект тогда не остановится на достигнутом, а будет продолжать подобные действия до тех пор, пока предельная выгода не перестанет превышать предельные затраты, т.е. до того момента, когда они станут равны друг другу. Именно в таком положении результат подобных действий — общая величина дохода — будет максимальным, а значит, цель рационально действующего субъекта в данном случае будет достигнута.

Экономический строй

Экономика представляет собой **систему** отношений, т. е. взаимосвязанную совокупность экономических отношений. Эти отношения отличаются по своему содержанию и степени влияния на природу экономики. **Экономический строй страны** — это субординированная система отношений в национальной экономике страны.

Исходным, базовым принципом такой классификации является выделение экономических отношений по стадиям (фазам) воспроизводства. При этом следует учесть, что экономические отношения имеют не технологическую, а социально-экономическую природу. Экономические отношения детерминированы объективными предпосылками (прежде всего производительными силами), уровнем технологического развития. В производстве, распределении, обмене и потреблении субъекты экономики выступают как собственники фирм и домашних хозяйств; агенты экономической деятельности по-разному, в зависимости от экономических возможностей, ведут себя на рынке; имеются различия в присвоении вновь созданного продукта разными слоями общества; на содержание экономической жизни во многом влияют неэкономические особенности страны и т.д.

Экономический строй страны в силу особенности обеспечения жизнедеятельности экономики неизбежно включает следующие характеристики:

- формы (способы) координации экономической деятельности в обществе;
- социально-экономическую структуру (способы соединения) факторов производства;
- тип социально-экономического присвоения факторов и результатов производства (отношения собственности);
- распределение и перераспределение благ в обществе;
- социальные интересы и положение общественных групп (источники, пропорции);
- состояние общественного воспроизводства;

• национальную спецификацию экономических отношений. Тип национальной модели экономики;

• взаимодействие экономических отношений с другими общественными отношениями и факторами;

• многоуровневый характер экономической системы. Взаимодействие общенационального (федерального), регионального и местного (муниципального) уровней экономики;

• действие институтов и экономических механизмов в обществе, включая осуществление экономической политики;

• экономические отношения с внешним миром.

Национальные формы экономических отношений реализуют общемировые, универсальные тенденции и особенности страны.

Более полная структура экономического строя общества значительно богаче. Логика анализа экономического строя, состав его элементов и их содержание существенно отличаются от анализа экономики как системы рационального использования ограниченных ресурсов.

1.3. Основы экономики и институты

Экономический выбор и воспроизводство осуществляются посредством институтов общества. В этой связи возникают особые проблемы взаимодействия и взаимосвязи экономики и институтов.

Институты, нормы и правила

Экономика любой страны развивается в системе институтов, норм и правил.

В экономической науке вопрос о содержании институтов, норм и правил является дискуссионным. Это связано не только с относительно недавно сформировавшимся институционализмом как направлением экономической теории, но и с его внутренней неоднородностью. Отсюда множественность определений институтов и норм.

Институты — это система формальных и неформальных правил и норм, определяющих взаимоотношения в обществе. Благодаря институтам обеспечивается устойчивость и целостность изменения общества. Эволюция, изменчивость институтов в сочетании с их устойчивостью создают возможность приспособления общества даже к неожиданным и резким изменениям. Институты неоднородны. Их природа такова, что часть из них относится к политической организации общества (например, институты государства), часть — к социальной жизни человека (институты семьи, здоровья и т.д.).

Лауреат Нобелевской премии по экономике Д. Норт определяет институт как созданные человеком ограничения, которые строят политическое, экономическое и социальное взаимодействие как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми», а также как «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений».

Институты могут выражаться в формальных, «писаных» правилах, принимая форму различных документов (конституций, законов и т.д.),

сознательно созданных человеком. Вместе с тем они могут представлять собой продукт человеческого сознания, проявляющийся в общепринятых условностях, кодексах поведения, т. е. в неформальных, «неписаных» нормах, которые пронизывают все сферы общества, соблюдаются в виде традиций, обычаев, привычек или иной форме.

Особенности формальных или неформальных правил проявляются в специфике условий их действия и порядка изменения. Если формальные правила могут быть изменены относительно быстро, то неформальные нормы в силу особенностей формирования в процессе длительного взаимодействия более устойчивы и их изменения происходят, как правило, постепенно.

Различие данных форм институтов или (как считает ряд авторов) частей институтов важно с точки зрения понимания специфики природы национальной экономики, которая во многом определяется исторически, спонтанно сложившимися нормами, правилами, традициями.

Развитие системы формальных правил даже в условиях стабильных, устоявшихся обществ не может быть всеобъемлющим, т. е. регулировать все стороны экономической жизни. Она неизбежно дополняется неформальными правилами, которые постоянно вступают во взаимодействие с формальными. Последние в своем изменении неизбежно вынуждены учитывать особенности неформальных норм, действующих в стране.

Значение институтов в экономике исключительно велико. Разнообразный характер и масштабы воздействия институтов на экономику особенно очевидны в условиях трансформации, когда путем создания новых законов и отмены прежних ограничений происходит кардинальная трансформация всего экономического механизма и отношений собственности.

Организации

В обществе особое место занимают организации, которые и являются действующим субъектом, «игроками», которые, используя правила и нормы, осуществляют деятельность, направленную на решение экономических и других задач.

С развитием экономики развиваются формы, а также институциональные правила и нормы, по которым действуют организации. При этом благодаря развитию организаций не только создаются новые формы, но и развиваются формальные правила, неформальные нормы и происходит «выращивание» новых институтов.

В роли организаций выступают не только фирмы, но и государство, которое как особый институт устанавливает формальные правила и осуществляет контроль за их соблюдением, а как особая организация — представляет собой специфическую структуру в форме государственного аппарата и системы законного принуждения к выполнению правил и норм.

Институциональные изменения могут носить искусственный характер в том случае, если, например, организации создаются в интересах отдельных групп или лиц или когда руководители политических и экономических организаций считают, что добьются большего успеха путем изменения тех или иных институциональных рамок. Следовательно, как и институты, организации не обязательно являются социально продуктивными вследствие того, что институциональная система может создавать искаженные стимулы.

Институциональный подход к экономике предполагает в конечном счете, что вся экономическая деятельность опосредована институтами и организациями.

Реализацию экономической деятельности в данном случае можно представлять как выполнение комплекса обязательств, оформляемых через **соглашения** и **контракты**.

Одно из ключевых понятий институционализма — трансакционные издержки.

Трансакционные издержки. Эффективность

Трансакционные издержки — издержки, связанные с обменом и защитой правомочий. Увеличение издержек, связанных с приведением в действие институтов, развитием организаций, расширением многообразия форм и правомочий реализации собственности, выявило и обострило проблему трансакционных издержек.

В связи с многообразием институциональных отношений существуют различные подходы к определению трансакционных издержек: с точки зрения информационных издержек, издержек согласования, теории соглашений и т. д.

В узком смысле слова под трансакционными издержками подразумевают время и усилия, затрачиваемые на совершение сделки. Величина издержек во многом зависит от числа участников, их месторасположения друг относительно друга. Высокие трансакционные издержки могут заблокировать функционирование рынков, которые в противном случае работали бы эффективно. В широком смысле слова под трансакционными издержками понимают любое использование ресурсов, требуемое для достижения и соблюдения договоренностей, в том числе затраты на получение информации, необходимой для выработки стратегии торгов, время, потраченное на торг, а также затраты на предотвращение мошенничества со стороны других участников сделки.

В экономической литературе довольно широкое распространение получили следующие определения трансакционных издержек: *это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта*. Общим для всех определений является то, что трансакционные издержки — это издержки, *прямо не связанные с процессом производства*.

В экономической литературе существует также ряд классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая классификация:

— ***издержки поиска информации*** (затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, имеющихся товарах, продавцах и покупателях);

— ***издержки ведения переговоров***. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов;

— ***издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг***. Любой товар — это сложный, часто не повторяющийся продукт, для оценки качественных характеристик которого требуется либо применение соответствующей измерительной техники, либо

проведение мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потерь в результате этих ошибок;

— ***издержки спецификации и защиты прав собственности*** (расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав, потери от плохой спецификации и ненадежной защиты);

— ***издержки защиты от оппортунистического поведения,*** под которым понимается недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или направленное на получение односторонних выгод.

Существуют и другие типологии трансакционных издержек. С точки зрения эффективности важно подчеркнуть, что учет трансакционных издержек — важнейший фактор принятия рациональных экономических решений. Представление о том, что принятие таких решений может происходить без учета трансакционных издержек, не только искажает объем затрат на создание продукта, но и может служить основой для принятия неверного и ошибочного решения. В этом состоит прямая связь трансакционных издержек и принятия решений на микро- и макроуровнях с обеспечением жизнедеятельности общества в процессе воспроизводства.

В условиях трансформации следует особо учитывать трансакционные издержки, которые связаны с ликвидацией старых институтов и созданием новых. Недооценка этой разновидности трансакционных издержек может привести к выбору неверного варианта преобразований и даже неверного варианта экономической политики государства.

Таким образом, экономика и институты не просто взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Институты — момент движения экономики. Они прямо формируют совокупность затрат общества на различных уровнях хозяйствования и экономики и тем самым воздействуют на принятие экономических решений субъектами экономики.

Предмет экономической теории

Задача любой науки состоит в анализе реальных процессов, фактов, выявлении внутренних взаимосвязей, определении закономерностей и тенденций изменения явлений. Не является исключением и экономическая теория. Вся история экономической теории показывает, что это постоянный поиск путей целостного системного анализа экономической жизни общества, стремление описать, объяснить и предвидеть тенденции развития, выяснить законы экономической жизни, обосновать способы наиболее рациональных экономических решений.

Экономическая теория, как и другие социальные науки, имеет ряд особенностей по сравнению с естественными науками. Во-первых, экономическая теория связана с деятельностью людей и в силу этого является общественной, социальной наукой в отличие от естественных наук, которые изучают не опосредованные волей и сознанием людей явления и процессы. Во-вторых, экономические действия и, следовательно, экономическая теория прямо связаны с экономическими интересами и идеологией. Это ставит перед экономической теорией задачу постоянно обращаться к другим социальным наукам и дисциплинам: социологии, политологии, истории и т.д. В-третьих, в силу прямой связи экономической теории с экономическими интересами людей экономическую теорию интересуют

не просто рациональные экономические решения, а необходимость реализации этих решений при учете социально справедливого распределения продуктов и благ, признаваемого обществом.

Предметом экономической теории являются экономические отношения в обществе.

Поскольку экономические отношения представляют в обществе целостную систему, то предмет экономической теории имеет и другое определение.

Экономическая теория — это наука о системах экономических отношений общества.

Экономическая теория, анализируя экономические отношения, должна ответить на ряд принципиальных вопросов:

- что собой представляет экономическая система, как она устроена, каковы ее основные структурные элементы, цели и формы движения;
- как функционирует экономическая система, как осуществляется взаимосвязь ее элементов в процессе функционирования и какое влияние оказывает принятие экономических решений;
- как система экономических отношений взаимодействует с другими общественными отношениями, и прежде всего с социальными и политическими отношениями.

Экономическая теория, опираясь на изучение реальных экономических процессов, вырабатывает основу для принятия эффективных решений применительно как ко всей экономике, так и к конкретным задачам. Поскольку принятие этих решений предполагает в первую очередь всестороннее изучение объекта, т. е. того, что он собой представляет, исходная задача экономической теории — определение содержания и структуры экономической системы. Только поняв систему, ее особенности, можно принять рациональные экономические решения, сделать правильный экономический выбор.

В силу сложности экономических систем экономическая теория в современных условиях представлена совокупностью направлений и школ[1]. Однако несмотря на имеющиеся различные методологические подходы к анализу экономики, сформировалась достаточно стройная структура современной экономической теории.

Составные части современной экономической теории и непосредственный предмет ее отдельных частей могут быть правильно определены в контексте двух основополагающих процессов.

1. Экономическая теория развивается вместе с обществом — экономика и теоретические взгляды на экономику эволюционируют вместе с развитием реальных экономических отношений.

2. Усложнение экономических отношений, появление новых моделей экономических систем неизбежно порождают дифференциацию экономической теории и появление новых направлений и школ.

Предыстория экономической теории

Следует различать период предыстории экономической теории и период формирования целостного, системного взгляда на экономические отношения общества.

[1] Краткий очерк истории экономических учений представлен в приложении 1 к «Курсу экономической теории».

Первоначально взгляды на экономику отражали неразвитость общественных отношений и воспроизводились на базе простых представлений об экономике, свойственных натуральному хозяйству, а также первых представлений о зарождающихся товарных отношениях.

Экономические взгляды того времени, как правило, были обращены на элементы, отдельные положения более широких по своему общественному содержанию произведений, трактатов и т.д. Взгляды мыслителей античного мира, рабовладельческого и феодального периодов истории обращались к различным аспектам экономической жизни, таким как: формы и источники развития общества; роль различных сфер общества; роль денег, первоначальных форм денежного обращения и первичных форм капитала; справедливость и смысл экономической деятельности и т.д.

Главный водораздел во взглядах на экономику проходил по линии отношения к натуральному и денежному хозяйству. Представления о том, что источниками богатства являются война, дань с подвластного населения, защита натурального хозяйства (Ксенофонт, Платон), соседствовали с поддержкой денежного хозяйства (Солон, Перикл). С точки зрения систематизации экономических взглядов в этот период заслуживает особого внимания позиция **Аристотеля** (384—322 гг. до н.э.), который выделил две формы богатства — «экономику» и «хрематистику». Под первой Аристотель понимал богатство как совокупность полезных вещей, а под второй — богатство как накопление денег. За этим разграничением стояло обобщение особенностей натурального и денежного хозяйства.

Другая линия в развитии экономических воззрений, которая выявилась в начальный период истории экономической мысли, — связь экономических взглядов с более широкой социальной оценкой экономических действий и мер. Противоречивая оценка роли труда, богатства и бедности, оценка роли денег с позиции справедливости — эта сторона экономических воззрений присутствует в той или иной форме у всех мыслителей древности и средневековья. Развитие денег, крупной торговли, разрушение установившихся ценностей и норм не могло не вызвать ответной экономической реакции. Идея о несовместимости богатства и добродетели (Платон), о «неестественности» денежного богатства (Аристотель), о том, что «богатство есть ограбление бедных» (Августин), по мере развития рыночного хозяйства трансформировалась в поиск «справедливой цены», «справедливого обмена» (Фома Аквинский). В условиях средневековья (экономические взгляды канонистов) оценка экономических действий с точки зрения христианских норм морали и справедливости фактически стала ключевым фактором в формировании экономических воззрений.

Таким образом, в период предыстории экономической теории явственно обнаружились две стороны экономических воззрений. С одной стороны, это анализ реального содержания экономических категорий (понятий), а с другой — неразрывная связь экономических взглядов и понятий с социальной жизнью общества.

Становление научной системы экономической теории

Начало собственно экономической теории — период становления системы экономических категорий и законов науки от **меркантилистов** до **Д. Рикардо**. На всех этапах данного периода развитие экономической теории было неразрывно связано

с теоретическим воспроизведением рыночной капиталистической системы. По мере становления этой системы и усложнения общественных отношений идея целостного их воспроизведения получала не только все большее признание, но и реальное воплощение.

Меркантилизм (XVI—XVII вв.) прошел длительную эволюцию: от раннего до развитого меркантилизма, или системы торгового баланса. На всех этапах меркантилизм обладал общими признаками: в качестве высшей формы богатства рассматривались деньги, а увеличение богатства — как увеличение суммы денег, ввозимых в страну в результате внешней торговли (**А. Серра, У. Стаффорд, Т. Мен, А. Монкретьен**). Эти положения присутствовали также в ранних работах выдающегося экономиста-статистика периода позднего меркантилизма и становления капитализма **Вильяма Петти** (1623—1687). Крупнейшим представителем меркантилизма в России был **И.Т. Посошков** (1652—1726), автор «Книги о скудости и богатстве», хотя большое внимание он уделял и внутренним источникам богатства.

Приоритет сферы обращения, рассмотрение производства лишь как одного из факторов величины денежного богатства во внешней торговле — важнейшие методологические позиции меркантилистов. Лишь В. Петти осознанно и достаточно ясно поставил вопрос о связи процессов обращения и производства, несводимости богатства к денежному. Именно он провозгласил в качестве источников богатства землю и труд, увидел в увеличении численности населения средство роста доходов и богатства. Вклад В. Петти в становление системы экономической теории, таким образом, состоит в том, что он впервые за внешними формами богатства, доходов попытался увидеть их внутреннюю взаимосвязь и теоретически объяснить ее.

Физиократы (**Франсуа Кенэ** (1694—1774), **Анн Робер Жак Тюрго** (1727—1781)) создали целостную систему взглядов на экономическую структуру общества исходя из примата земледелия как основы жизни общества. Окончательный отказ от поисков основного источника богатства в сфере обращения, специальный анализ общественного воспроизводства и его категорий — их крупнейшие заслуги. Им же, физиократам, принадлежит первая в истории экономической мысли попытка создать модель движения всего общественного воспроизводства. Эти и другие научные заслуги физиократов оказали огромное влияние на последующее развитие экономической мысли и на творчество великого систематизатора экономической теории **Адама Смита** (1723—1790). Последний отмечал историческую заслугу физиократов, чье учение «во всех отношениях столь же истинно, сколь благородно и либерально».

Подлинное становление системы экономической теории связано с именами Адама Смита и **Давида Рикардо** (1772—1823) и с окончательной победой капитализма в Западной Европе. Историческая заслуга А. Смита состоит в отстаивании законов свободного рыночного хозяйства, экономического либерализма, в теоретическом обосновании системы взглядов на экономическую структуру общества исходя из принципа трудовой теории стоимости, в определении производительности труда независимо от сферы деятельности. На основе трудовой теории стоимости, хотя и с рядом противоречивых положений, А. Смит создал единый взгляд на природу капитализма и рыночного хозяйства, прибыли, заработной платы,

ренты и доходов. Как экономист мануфактурного периода, он придавал огромное значение разделению труда, выявил ключевые факторы, воздействующие на рост производительности. Будучи последовательным защитником экономической свободы, А. Смит пошел значительно дальше, чем вся социальная мысль того времени: он отстаивает идею естественных законов, среди которых особое значение придается принципу «невидимой руки», свободе конкуренции.

Д. Рикардо, теоретически отражая более поздний этап капиталистического развития — его машинную стадию, более ясно видел внутренние противоречия капитализма. Отсюда три основных результата его научной системы: объяснение противоположности ренты и прибыли, прибыли и заработной платы и, как следствие этого, выдвижение на первый план распределения; завершение монистического подхода к системе исходя из трудовой теории стоимости; соединение качественного анализа с количественным. Д. Рикардо принадлежат такие исторические заслуги, как разработка теории ренты, количественной теории денег, принципа сравнительных издержек в международной торговле и ряда других положений, до сих пор в той или иной мере используемых экономической наукой.

Творчество Д. Рикардо знаменательно еще и тем, что он рассматривал социально-экономический анализ общества как составную часть предмета экономической теории. Эта линия исследования Д. Рикардо — рассмотрение экономики в контексте социальных процессов — важный этап развития экономической мысли. Если для средневековых мыслителей данный принцип реализовался в виде соответствия требованиям морали, нормам христианства, а для А. Смита — в виде следования «нравственным чувствам», то для Д. Рикардо вопрос стоял предельно ясно — экономическая теория должна объяснять социальное неравенство и противоречия экономически, т. е. через свои категории в связи с процессом распределения. Тем самым Д. Рикардо выступил одним из создателей социально-экономического направления политической экономии.

В контексте развития экономической теории становится понятной борьба вокруг наследства Рикардо. **Дж. Милль** отрицал противоположность прибыли и заработной платы; **Дж. Мак-Куллох**, отбросив трудовую теорию стоимости, фактически воспроизвел теорию факторов производства **Ж. Б. Сэя. Н. Сениор** выдвинул «теорию воздержания» как основу распределения.

Тем самым косвенно получила подтверждение уже ставшая очевидной к середине XIX в. истина: экономическая теория не может уйти от объяснения социально-экономических процессов. С этого периода данное направление четко определило свое лицо в истории науки как важнейшее направление экономической теории.

Формирование основных направлений экономической теории и их эволюция

Реакция экономической теории на обострившиеся в XIX в. противоречия капиталистической системы была двойственной: наряду со сведением роли экономической теории к защите интересов одного из классов общества ясно обнаружилось стремление вообще уйти от пристального внимания к сфере социальных отношений и противоречий общества, сделать центром

внимания теории лишь функционирование экономики. Соответственно, ясно определились два направления экономической теории.

В рамках *первого направления*, которое поставило в центр внимания социальные отношения, следует выделить исследования Сисмонди и марксистское направление.

Жан Сисмонди (1773—1842) выступал с резкой критикой противоречий капитализма, против крупного капитала, в защиту мелкого капиталистического производства и одновременно обосновывал возможности гармонии общественных интересов в ходе развития и на базе развития капитализма. Именно в этом он видел способ разрешения противоречий капитализма.

Социально-экономический анализ капитализма получил наиболее фундаментальное выражение в трудах марксистского направления XIX в. Экономическая система **Карла Маркса** (1818—1883) опиралась на методические принципы, соединяющие материалистический взгляд на развитие производительных сил и содержание общества с диалектикой. Благодаря этому К. Маркс разработал систему социально-экономической теории, в которой содержание экономики рассматривалось через развитие содержания собственности, а сама система экономических отношений выступала как система отношений собственности. Система К. Маркса, исходя из трудовой теории стоимости, в центр внимания поставила вопрос об эксплуатации в капиталистическом обществе, о противоположности классов капиталистов и наемных рабочих. Благодаря этому учение марксизма явилось теоретическим обоснованием революционных действий по замене капиталистического строя в ходе социалистических революций в XX в.

В теоретическом наследии К. Маркса, **Ф. Энгельса, В.И. Ленина,** а также других сторонников марксистского направления содержание предмета экономической теории как науки о системе производственных социально-экономических отношений получило наиболее развернутое обоснование.

Второе направление развития экономической теории поставило в центр внимания не социальные отношения, а функционирование системы товарных отношений, взаимосвязь элементов системы в ходе принятия экономических решений. Данное направление окончательно оформилось во второй половине XIX в.

Явное размежевание данных направлений было неизбежным в силу нескольких причин. Первая из них связана с эволюцией теории в условиях острого проявления противоречий капитализма конца XIX — начала XX в. Часть представителей экономической науки стремилась отмежеваться от данных проблем и вывести их за ее пределы. В свете этого следует отметить работу **А. Маршалла** «Принципы экономической теории» (1890), в которой он посвятил ряд глав специальному обоснованию отказа от социально-экономической теории, апеллируя к исследованию экономического выбора, прикладному характеру науки, необходимости анализа факторов производства и т.д.

Другое объективное основание для разделения двух направлений в экономической теории было связано с развитием содержания экономической науки в ходе эволюции экономики. Это развитие показывало огромную роль общих экономических закономерностей и проблем незави-

симо от формы хозяйствования и типа экономики. Сегодня очевидно, что общие закономерности обнаруживаются даже в сфере отношений собственности. Кроме того, использование достижений естественных наук, и прежде всего математики, резко расширило возможности факторного анализа, исследования общих экономических закономерностей и тенденций.

Два направления экономической теории, определившиеся ко второй половине XIX в., в последующем прошли сложную эволюцию, в ходе которой происходило их постоянное взаимодополнение и взаимообогащение. Безусловно, на различных этапах и в разных странах роль и значение того или иного направления отличались. Общая же тенденция выражалась во все большей дифференциации направлений, бурном и активном развитии Economics, сложном и противоречивом развитии социально-экономического направления.

Основы второго направления — анализ рационального использования ограниченных ресурсов — были заложены развитием математического направления экономической мысли в лице **А.О. Курно** (1801—1877), **Г. Госсена** (1810—1858), а в дальнейшем **У. Джевонса** (1835—1882), **Л. Вальраса** (1834—1910), **В. Парето** (1848—1923). Определяющее воздействие на развитие данного направления оказали труды маржиналистов (от англ. *marginal analysis* — предельный анализ) **К. Менгера** (1840—1921), **Ф. Визера** (1851—1926), **Е. Бем-Баверка** (1851—1919), которые провозглашали в качестве исходных принципов исследования субъективно-психологический подход к экономическим процессам и принцип рационального поведения.

Попытка соединить два направления экономической теории в рамках микроэкономики на основе методологической системы маржинализма была предпринята одним из основателей нового неоклассического направления науки **Альфредом Маршаллом** (1842—1924). Это проявлялось, в частности, в двойственном подходе к механизму ценообразования: со стороны спроса в рамках теории предельной полезности и со стороны предложения через концепцию факторов производства. Развитие данного направления через введение в экономический анализ динамики **Дж. Б. Кларком** (1847—1938), а в дальнейшем **Й. Шумпетером** (1883—1950) приближало это направление к оценке реальных изменений экономической системы во времени и с позиций макроэкономики. В работах Дж. Б. Кларка была сделана попытка перенести анализ в макроэкономическую среду, а в работах Й. Шумпетера основными предметами исследований стали экономическая динамика и циклическое развитие.

По мере развития исследований обнаружилась необходимость все большего осмысления новых реальных проблем, возникающих в ходе движения капитализма. Одной из реакций на социальные проблемы рыночного хозяйства в рамках маржиналистского подхода была работа **А. Пигу** «Экономическая теория благосостояния» (1920), в которой обосновывалась идея необходимости большего влияния государства на социальное благосостояние путем перераспределения доходов. Реакцией на необходимость реформирования кредитно-денежного регулирования экономики служили работы **К. Викселля** (1851—1926). Еще одна реакция на изменения в капиталистической системе — теория монополистической конкуренции **Э. Чемберлина** (1899—1967) и т. д.

Огромное воздействие на эволюцию современной экономической мысли оказали работы **Джона Мейнарда Кейнса** (1883—1946), который не только создал макроэкономическую теорию рационального использования ограниченных ресурсов, но и встал на позицию учета реальных противоречий капиталистической системы XX в. Исходя из недостатков и противоречий рынка, он обосновал необходимость государственного регулирования современной экономики через создание эффективного спроса. Тем самым Дж. Кейнс выработал основу для современной экономической политики государства и создал целостную систему взглядов на современную экономическую систему XX в. в рамках данного направления. В известном смысле Дж. Кейнс вышел за пределы традиционных представлений сторонников теории эффективного и рационального использования ограниченных ресурсов. Он находится во многом на стыке ряда направлений экономической мысли, в том числе и социально-экономического. С последним его роднит анализ реальных экономических форм и противоречий системы. Не случайно посткейнсианцы вновь обратились к методологии Д. Рикардо и К. Маркса, придавая особое значение социальным реформам.

Противоречия развития капиталистической системы в послевоенный период, необходимость поиска путей стимулирования рыночного хозяйства нашли выражение в концепциях неолиберализма. **Монетаристы** во главе с **М. Фридманом** особое значение придают роли денежной массы в обращении и ее воздействию на инфляционные процессы; сторонники **экономики предложения** (А. Лаффер, М. Эванс и др.) обращают особое внимание на необходимость стимулирования деятельности корпораций; **теория рациональных ожиданий** (Дж. Мут, Р. Лукас и др.) апеллирует к способности субъектов адаптироваться к реалиям рыночного хозяйства; **теория общественного выбора** (Дж. Бьюкенен, М. Олсон и др.) пытается преодолеть слабости регулирования экономики государством, обращаясь к принципу индивидуализма как к основе принятия общественных решений.

Сторонники первого (социально-экономического) направления в этот период прошли сложную эволюцию, которая определялась не только экономическими, но и политическими факторами. Влияние последних, учитывая разделенность мира на две противоборствующие системы, на отдельных этапах было столь существенно, что значительно модифицировало выводы этого направления науки. Кроме того, в бывших социалистических странах социально-экономическое направление рассматривалось как единственно научное, что заведомо вело к вульгаризации теории.

Предшественники данного направления — приверженцы не только марксистской мысли, но и **исторической школы — Ф. Лист** (1789—1846), **В. Рошер** (1817—1894), **Б. Гильдебранд** (1812—1878), которые в середине XIX в. обосновывали необходимость отражения в экономической теории особенностей национальных хозяйств, отстаивали идею исторического подхода к экономике, учета конкретных исторических и социокультурных факторов при анализе экономических систем. Во второй половине XIX в. в противоположность маржиналистскому направлению **новая историческая школа** сознательно поставила задачу объяснить хозяйственную жизнь, основываясь на ее детальном анализе, на тесной взаимосвязи

экономики, этики, психологии. Ее представители **Г. Шмоллер** (1838—1917), **Л. Брентано** (1844—1931), **К. Бюхер** (1847—1930) также обвиняли марксизм в недостаточном внимании к анализу реальных факторов, отстаивали идеи более гибкой социальной политики государства, пропагандировали идеи тред-юнионизма. Под влиянием новой исторической школы и марксизма, а также обострения социальных отношений в конце XIX в. получили распространение взгляды **М. Вебера** (1864—1920), соединявшего религиозные ценности и экономику, **В. Зомбарта** (1863—1941), делавшего особый упор на роль «хозяйственного духа» и на необходимость «организованного капитализма».

Другая реакция на обострение социально-экономических противоречий капитализма была представлена экономическими концепциями **социал-демократов** в лице **Э. Бернштейна** (1850—1932), **К. Каутского** (1854—1938), **Р. Гильфердинга** (1877—1941). Последние выступили с пересмотром ряда положений марксистского направления: об одновариантности исторического развития, об обострении противоречий капитализма, о природе прибавочной стоимости, природе империализма и финансового капитала. Обоснование реформистского варианта разрешения противоречий капитализма, постепенной трансформации капитализма в значительной мере определило взгляды социал-демократии XX в.

Социальная школа в Германии в лице **Р. Штаммлера** (1856—1938), **Ф. Оппенгеймера** (1864—1943) и других представителей пыталась, отталкиваясь от достижений исторической школы, критиковать маржинализм за индивидуализм, политэкономию марксизма — за переоценку роли производства. Сторонники социальной школы особое внимание уделяли деятельности институтов, формам и способам разрешения противоречий капитализма. Благодаря этому они выступили предшественниками институционализма. Стремление разрешить внутренние противоречия неоклассики, ее неспособность охватить всю реальную сложность экономической жизни привели к стремительному развитию **институционализма как особого, третьего, направления экономической теории**.

Во многом их взгляды сходны с идеями американских институционалистов **Т. Веблена** (1857—1929), **Дж. Коммонса** (1862—1945), **У. Митчелла** (1874—1948), которые рассматривали экономическую систему через призму категории «институт». В противоположность маржинализму и неоклассике они воспринимали социальный конфликт как тормоз экономического развития и предлагали свой вариант решения проблемы с помощью института сделки.

Впоследствии эти идеи нашли развитие в работах **Дж. Гэлбрейта** (р.1908), одного из сторонников идеи создания нового индустриального общества, решающая роль в котором отводится техноструктуре корпораций.

Введение в 1930-х годах **Р. Коузом** (р. 1910) в экономический анализ категории, определенной позднее как «трансакционные издержки», в отличие от неоклассики выдвинуло на первый план такие вопросы, как исследование причин появления фирмы и других организационных структур, закономерностей их развития, и предопределило развитие **новой институциональной школы**, представленной **О. Уильямсоном** (р. 1932), рассматривающим проблемы и издержки функционирования вертикально интегрированных структур, **Д. Нортом** (р. 1920), ставящим эффективность

экономики в непосредственную зависимость от ее институциональной системы.

Основные составные части современной экономической теории

Экономическая теория, пройдя сложную эволюцию, дифференцируясь на множество направлений и школ, устойчиво воспроизводила существенное различие в подходах, непосредственном предмете, особенностях анализа экономических систем. В результате, во-первых, сформировался развернутый анализ функционирования экономических систем в процессе использования ограниченных ресурсов; во-вторых, развился и приобрел новые формы анализ социально-экономической структуры и содержания экономики в ее реальных формах и в тесной взаимосвязи с другими отношениями и институтами общества; в-третьих, выделился и определился предмет институциональной экономики.

Структура экономической теории сегодня — это, во-первых, результат развития экономики от простейших до сложных экономических систем смешанного типа. Во-вторых, это результат усложнения и многообразия моделей национальных экономик. В-третьих, современная теория — результат развития методов науки. В конце XIX в. возникла целая совокупность качественных и количественных методов, существенно расширивших возможности науки. Все очевиднее становится то, что объект и предмет экономической теории многогранны, что попытки описать экономику исходя из одного подхода, одного метода непродуктивны и неперспективны.

Современная экономическая теория — это система экономических дисциплин, связанных общим предметом — экономическими отношениями. При этом каждая составная часть экономической теории имеет свой непосредственный предмет.

В качестве основных структурных частей современной экономической теории можно выделить следующие.

1. **Теория рационального использования ограниченных ресурсов.** Непосредственным предметом ее является анализ функционирования экономических отношений на микроуровне (микроэкономика) и макроуровне (макроэкономика).

2. **Социально-экономическая теория.** Непосредственным предметом ее является анализ национальной экономики как социально-экономической системы в единстве экономического и социального содержания, анализ экономического строя и конкретных моделей экономики.

3. **Институциональная экономическая теория,** которая рассматривает содержание экономической системы через взаимосвязь экономических и правовых, политических, социальных институтов и организаций и воздействие последних на развитие экономики, зависимость развития экономики от институтов.

Особое место занимает **история экономической теории,** которая призвана не только дать исторический взгляд на развитие экономической науки, но и интегрировать различные подходы как звенья единого целостного взгляда на экономику.

Экономическая теория является *общетеоретической наукой* об экономике, в отличие от частных экономических наук, которые изучают от-

раслевые, конкретные экономические проблемы. Последние дисциплины имеют и теоретическую часть, однако она базируется на общих выводах экономической теории. При этом в современных условиях теоретической базой всестороннего изучения экономики являются как курсы, в которых излагаются основы рационального использования ограниченных ресурсов общества (Economics), так и дисциплины, изучающие социально-экономический строй общества в его реальных формах и противоречиях.

О наименовании науки

В связи с тем что экономическая теория изучается различными дисциплинами, возникает вопрос о **названии экономической теории и ее составных частей.** При этом предметом дискуссии часто является вопрос о соотношении Economics и политической экономии и об их связи с основными составными частями экономической теории.

К наименованию дисциплин, составляющих экономическую теорию, следует подойти с учетом истории и ее реального экономического содержания на том или ином этапе развития общества. История показывает, что за одним и тем же названием науки часто скрывались противоположные направления экономической теории, разные методологические принципы ее анализа и интересы.

Наука о богатстве. Первоначально экономическая теория возникла и развивалась как наука о богатстве. И хотя представления о богатстве, о мерах государственной политики менялись от раннего до развитого меркантилизма, такое понимание экономической науки присутствовало в названиях основных трудов всех крупнейших представителей меркантилизма (Т. Мен «Богатства Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства», И.Т. Посошков «Книга о скудости и богатстве» и др.).

Экономическая наука длительное время по своему названию оставалась наукой о богатстве, если судить по названиям трудов ее видных представителей (П. Буагильбер «Рассуждение о природе богатства, денег, платежей», А. Тюрго «Размышление о создании и распределении богатства», А. Смит «Исследование о природе и причинах богатства» и др.). Однако следует отметить, что «официальная вывеска» названий данных трудов обманчива — за одним и тем же названием науки скрывались идеи и меркантилистов, и физиократов (Тюрго), и классической политэкономии (Смит).

Политическая экономия. Экономическая теория получила наименование «политическая экономия» в начале XVII в. по названию труда **Антуана Монкретьена** «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве», вышедшего в 1615 г. в Руане. Представление о предмете политэкономии, которое срослось в XX в. с анализом социально-экономических, производственных отношений, а затем с направлениями институционализма, имеет мало общего с тем, что имел в виду А. Монкретьен, употребляя термин «политэкономия». Его стремлением подчеркнуть необходимость не просто умелого ведения хозяйства, а организации государственной национальной политики и объясняется появление слова «политическая» в названии экономической науки. И здесь апелляция к данному термину была вполне оправданна: ведь «полити-

ка» от греч. *politike* и означает «искусство управления государством». Однако имелись и другие, более глубокие основания для возникновения названия нашей науки в XVII в. А. Монкретьен был меркантилистом, а представители этого направления в истории экономической мысли были едины в признании государственного подхода к экономике, в необходимости осуществления государством политики, направленной на рост богатства нации. Поэтому не случайно, что для периода меркантилизма характерным стало название экономической теории как науки о богатстве.

С разложением меркантилизма, становлением капитализма, подчинением им не только сферы обращения, но и производства экономическая наука все более и более превращалась в науку *об исследовании отношений производства, причин антагонистического характера распределения продукта, существенных социально-экономических противоречий общества*. В результате с XIX в. название «политическая экономия» сменило прежнее название и стало типичным для всех направлений и школ экономической теории. Под этим названием были опубликованы работы классика политэкономии Д. Рикардо, последующих экономистов (Т. Мальтуса, Дж. С. Милля, Дж. Мак-Куллоха, Г. Кэри), основоположников маржинализма (К. Менгера, Л. Вальраса, У. Джевонса), представителей социальной школы в Германии (Ф. Оппенгеймера, А. Амонна) и теоретические труды видных представителей дореволюционной экономической мысли России (Я. Железнова, А.И. Чупрова, М.И. Туган-Барановского). И в современных условиях в институционализме используется термин «новая политическая экономия» для обозначения особого предмета исследования — влияния политики, распределения доходов и других социальных факторов на экономический рост и развитие.

Институциональная экономика. По мере становления науки в её названиях стал широко использоваться термин «институциональная экономика», хотя, как уже отмечалось, это направление представлено рядом работ под прежним названием науки — «политическая экономия».

Экономическая теория сегодня использует различные наименования для обозначения своего предмета. Применительно к учебникам и учебным пособиям это прежде всего курсы экономики — «Экономикс», «Экономическая теория», «Политическая экономия». Широко распространены названия учебников по наименованиям разделов науки — «Микроэкономика», «Макроэкономика» и т.д.

Содержание и название дисциплин, составляющих экономическую теорию, определяют, с одной стороны, общемировые тенденции развития науки, а с другой стороны, особенности объекта исследования — реальной экономики. В России, учитывая активное формирование рыночной системы отношений, система взглядов, реализованная в курсах Economics, или теория рационального использования ограниченных ресурсов, получила широкое распространение. Однако с точки зрения содержания науки нельзя сводить изучение экономической теории только к этому курсу. Столь же важное значение имеет и анализ реального строя национальной экономики, ее социально-экономической структуры. **Экономический строй России**, ее **национальная экономика**, национальная экономическая система должны стать предметом специального изучения в высшей школе, как и курс институциональной экономики.

Сказанное не отрицает использования в преподавании и курса «Политическая экономия». Изучение такого современного курса, обогащенного опытом развития политической экономии на предшествующих этапах, может стать важным элементом широкого образования в области экономической теории.

Основные понятия

Альтернативные издержки
Блага
Воспроизводство
Выбор
Институты
Институциональная экономическая теория
История экономической теории
Координация экономической деятельности
Обмен
Общие экономические проблемы
Организации
Основные направления экономической теории
Основные этапы развития экономической теории
Потребление
Потребности
Предмет экономической теории
Производительность труда
Производительные силы
Производство
Распределение
Ресурсы
Социально-экономическая теория
Теория национальной экономики
Теория рационального использования ограниченных ресурсов
Трансакционные издержки
Экономические отношения
Экономический строй
Эффективность

Глава 2. Методы экономической теории

Характеристика методов экономической теории

Вопрос о методах экономической теории — это вопрос о том, как, каким образом изучаются экономические явления и процессы. Следует различать две группы методов: общие и локальные.

Общие методы выражают наличие общих подходов к научному освоению экономической действительности в целом, дают общую философско-методологическую базу, мировоззренческий, методологический стержень исследования экономики. Эти методы могут быть определены как методологические подходы или как направления **экономической методологии.**

Уже первые развернутые научные системы экономики, появившиеся в XVIII—XIX вв., опирались на ту или иную философскую основу. Так, экономическая система А. Смита, реализованная в его «Богатстве народов», во многом базировалась на принципах философа-эмпирика Дж. Локка; экономическая система Д. Рикардо, воплощенная в его «Началах политической экономии», имела заметную связь с выводами философа-рационалиста Б. Спинозы; экономическая система К. Маркса, представленная в его «Капитале», явно имела своей методологической основой учение философа-диалектика Г. Гегеля.

Тесная связь философского и экономического аспектов, выражающаяся в общих методах экономической теории, проявляла себя на всех этапах развития экономической теории.

Локальные методы представляют собой конкретные инструменты, приемы, средства, с помощью которых исследуются те или иные стороны и аспекты экономической системы. Среди них следует выделять как ***специфические методы***, привязанные к той или иной методологии, так и ***универсальные методы***, которые могут использоваться при реализации любой методологии. К последним относятся:

— *абстракция* — выделение существенных свойств предмета при отвлечении от других его свойств. Иным выражением абстракции является допущение «при прочих равных условиях». При этом выделяют разные типы допущений: допущение о незначимости (слабое воздействие на предмет факторов, от которых отвлекается исследователь); допущение о границах (определение области приложения, сохраняющей реалистичность допущения); эвристические допущения (последовательное приближение к целостному предмету через постепенный отход от первоначальных допущений). Примерами абстракций в экономической теории могут служить: отвлечение на первом этапе исследования экономики от внешнеэкономических связей; рассмотрение микроэкономических процессов без принятия во внимание участия государства в экономике; абстрагирование при исследовании товарных рынков от характера конкуренции на этих рынках и т.п.;

— *анализ* (расчленение объекта исследования на отдельные элементы) и *синтез* (соединение отдельных элементов в единое целое). Примером может служить раздельное рассмотрение спроса и предложения, а затем их соединение в общей модели рыночного равновесия;

— *индукция* (выведение общего из частных фактов) и *дедукция* (движение от общего к частному). В более широком научном смысле трактуются как способы подтверждения гипотез, выявления их вероятности при имеющихся эмпирических данных. Конкретным примером реализации указанных методов можно считать выведение кривой Филлипса, или закона Оукена, путем изучения массива эмпирических данных о динамике цен, безработице, производстве и, в свою очередь, использование указанных общих выводов для изучения эмпирических процессов;

— *обобщение* — получение итоговых выводов, в том числе в форме усредненных или наиболее вероятных характеристик.

Указанные методы проистекают в основном из формальной логики и поэтому могут быть обозначены как формально-логические.

К локальным методам следует отнести также математические, статистические и графические методы исследования экономических явлений и выросшее на их основе моделирование.

Основные методологические подходы и их специфические методы

Наиболее распространенными и значительными методологическими подходами выступают следующие: позитивистский, структуралистский, диалектический, а также синтетические подходы.

Позитивистский подход основывается на философии позитивизма («позитивной» философии), признающей в качестве главного источника знания данные конкретных (эмпирических) наук, не нуждающиеся в собственно методологическом обосновании. Позитивизм сформировался в первой половине XIX в. (О. Конт, Г. Спенсер и др.), позднее приняв форму неопозитивизма, или логического позитивизма (Р. Карнап, М. Шлик и др.), а затем постпозитивизма (Т. Кун, К. Поппер и др.).

Наиболее характерные черты позитивистского подхода:

- феноменализм (отношение к конкретным фактам как феноменам, как заранее данным факторам, происхождение которых не требует объяснения);
- инструментализм (сведение научных теорий и понятий к инструментам, обеспечивающим решение соответствующих задач, а не к объяснению объективной реальности);
- операционализм (определение научных понятий лишь через совокупность реальных операций или процедур, производимых с данными понятиями);
- прагматизм (значимость знания в зависимости от узкопрактических последствий).

Позитивистский подход широко использует формально-логические методы, носящие универсальный характер. Наиболее характерными для него *специфическими локальными* методами (особенно в неопозитивистской и постпозитивистской трактовках) являются:

- верификация (непосредственное подтверждение научных выводов путем их эмпирической проверки);
- фальсификация (процедура, выраженная в попытках опровержения имеющихся теорий и гипотез «неудобными фактами», что должно приводить к обновлению и росту научных знаний (в интерпретации К. Поппера «фальсификация» противостоит верификации);

• экспликация (описание явлений посредством использования формализованных математических и графических методов и моделей);

• ситуационный анализ, или «полевые исследования» (анализ конкретно складывающихся ситуаций и поиск лучшего варианта решения проблемы);

• методологический индивидуализм (принцип, в соответствии с которым общественные явления выводятся из целеустремленной деятельности индивидов). Противостоит принципу методологического холизма, согласно которому общественные процессы и социальные группы обладают содержанием, не сводимым к суммированию действий отдельных индивидов. Указанные принципы в некоторых интерпретациях получили обозначение соответственно как синтетический (композитный) и аналитический методы.

В экономической теории позитивистский подход во всех его разновидностях получил широкое распространение. Это проявилось в ориентациях на изучение конкретно-экономических функциональных взаимосвязей, активное использование экономико-математического моделирования, поиск решений в конкретных экономических ситуациях и т.п., а также в невнимании к выявлению и обоснованию глубинных закономерностей экономики, системообразующих экономических отношений, критериев и векторов социально-экономического развития. Указанные характеристики в особой мере присущи исследованиям неоклассического направления экономической науки.

Структуралистский подход представляет собой методологическое направление, делающее акцент на выявление структуры системы, т. е. ее внутреннего строения, совокупности отношений между ее элементами. Наиболее видными приверженцами этого подхода, сложившегося в различных областях научных знаний в первой половине XX в., являются К. Леви-Строс, М. Фуко, Т. Парсонс, Р. Мертон.

Характерными чертами отмеченного подхода можно считать: стремление к упорядоченности элементов, приоритет структуры системы над содержанием ее элементов и над историей, понимание объективности явления только через его включение в структуру, исключение из системы всего неструктурного как «изнанки системы» и т.п.

Наряду с широким использованием целого ряда обозначенных выше формально-логических методов в структуралистском подходе активно применяются и свои специфические локальные методы. Среди них:

• структурно-функциональный анализ, делающий упор на взаимосвязи содержания элементов структуры и выполняемых ими функций (акценты в этой взаимосвязи могут быть различными);

• принцип иерархичности структур (признание субординированности элементов системы, в том числе с ориентацией на достижение определенной цели);

• метод «бинарных оппозиций» (использование парных категорий: природа — культура, спрос — предложение, мелкий бизнес — крупный бизнес и т.п.);

• метод рекомбинаций (использование разнообразных сочетаний и перегруппировок имеющихся основополагающих элементов системы);

• дискурс (рассмотрение фрагментов системы через призму их социальной и структурной обусловленности).

В указанном подходе широко используются методы математической логики и моделирования. При этом структуралистский подход может совмещаться с позитивистским, внося в последний черты упорядоченности. Не случайно существует позиция, трактующая структурализм как разновидность современного позитивизма.

В экономической теории структуралистский подход получил заметное развитие. Это проявилось, например, в способах агрегирования различных экономических единиц (частей), в разделении на макро- и микроэкономику как два разных уровня экономической системы, в разграничении функций различных институтов экономики, в определении современной развитой экономики как смешанной экономики и в анализе конкретных ее параметров и т.п.

Вместе с тем реализация структуралистского подхода сопряжена с опасностью появления схематизма, с невниманием к генетическим связям, с отстраненностью от явлений, не вписывающихся в структурные порядки. Некоторое расширение возможностей дал развившийся в 70—80-е годы XX в. постструктурализм, пытавшийся найти место в системе и для «неструктурного». Применительно к экономической теории это выражалось в попытках включить в научную систему экономики неэкономические элементы (национально-специфические, социокультурные, экологические и т.п.), которые активно влияют на экономическое начало и без обращения к которым трудно найти эффективные решения экономической политики. Однако при этом возникает проблема, как представить указанные элементы в качестве составных частей единой системы.

Диалектический подход связан с диалектикой как наукой о наиболее общих законах развития природы, общества и мышления. В системном виде он был разработан в конце XVIII — начале XIX в. немецкой классической философией (прежде всего Г. Гегелем), а затем получил развитие в форме материалистической диалектики у К. Маркса, впервые применившего диалектический подход в политической экономии.

Диалектический подход нацеливает на выявление глубинных причинно-следственных связей, скрытых на поверхности. Он разграничивает сущность и явление, содержание и форму, необходимость и случайность, возможность и действительность, вскрывая тем самым подлинный характер взаимосвязей в рамках того или иного предмета.

Диалектика делает акцент на процессах развития, показывая их закономерный характер. Развитие трактуется через призму трех основных законов диалектики: перехода количества в качество и наоборот; единства и борьбы противоположностей; отрицания отрицания. Важнейшим принципом движения, внутренним импульсом развития признается диалектическое противоречие, т.е. соотношение между двумя взаимообусловленными и вместе с тем отрицающими друг друга сторонами (противоположностями), присущими предмету или его частям. «Разрешение» противоречия приводит к появлению нового отношения (новой категории) и т. д.

В диалектическом подходе используются два основных специфических метода познания реального мира (они трактуются как методы диалектической логики в отличие от формально-логических методов).

Метод восхождения от абстрактного к конкретному. Выступает как способ систематизации понятий (категорий) в рамках целостной сис-

темы, как способ теоретического воспроизведения целого. Движение от абстрактного (вычлененного в ходе нисхождения от конкретного к абстрактному на предшествующей ступени познания) к конкретному есть одновременное движение от части к целому, от простого к сложному, от общего (всеобщего) к особенному и единичному, от неразвитого к развитому на основе реализации принципов и законов диалектики (прежде всего диалектического противоречия). Восхождение от абстрактного к конкретному как бы нанизывается на ось восхождения противоречий, начиная с исходного противоречия системы (в «Капитале» К. Маркса таковым выступает противоречие товара между стоимостью и потребительной стоимостью, абстрактным и конкретным трудом).

Метод единства логического и исторического сводится к тому, что логическое (теоретическое) исследование предмета отражает реальный исторический процесс развития. Субординация категорий в теоретической системе в основных пунктах соответствует исторической последовательности отношений. Вместе с тем логическое не является точной копией исторического: в нем история как бы освобождается от случайных форм, воспроизводится в ее наиболее значимых, объективно необходимых звеньях.

Диалектический подход в его развернутой форме был применен в марксистской политической экономии, поставившей во главу угла исследование исторически развивающихся производственных отношений как общественных форм производительных сил, генетически субординированной системы экономических категорий капиталистического способа производства.

Сопутствовавшие реализации диалектической методологии чрезмерный акцент на «революционно-критическом духе», абсолютизация дуализма (двойственности) социально-экономических явлений, нормативизм развития в ущерб живому содержанию общественных процессов обусловили необходимость эволюции диалектического подхода. Она пошла в направлении формирования «экзистенциальной диалектики» (обогащение диалектики самоценным человеческим началом, «философией жизни») и «многомерной диалектики» (рассмотрение явлений в более широкой, чем двумерная, системе координат). Применительно к экономическим системам «новая диалектика» означает включение в них социокультурного фактора активной роли творческой деятельности человека, преодоление чрезмерной рациональности и экономизма его мотиваций и стимулов, отход от конфронтационного понимания социально-экономических отношений и процессов, ориентацию на формирование смешанной экономики, на социальное согласие в обществе.

Модусами диалектического метода можно считать ряд методов, делающих акцент на динамике явлений:

- ***исторический метод*** (историцизм), основанный на историческом понимании природы человека, экономики, общества, а также знаний о человеческой деятельности (трактуется, как правило, более широко и размыто, чем вышеуказанный метод единства логического и исторического);
- ***эволюционный подход***, делающий акцент на поступательных процессах и общественных трансформациях в единстве с окружающей средой (конкретная форма — методология теории эволюционной экономики);

• ***синергетика*** — исследование самоорганизации систем в условиях нарастания нелинейных процессов развития, неустойчивых и неравновесных состояний; в другом смысле — сложение усилий (элементов), дающее больший эффект, чем просто сумма элементов.

Синтетические подходы получили заметное распространение в экономической теории, что было вызвано вполне объяснимым стремлением преодолеть имевшиеся в рамках одного предмета (науки) односторонности. В меньшей степени это относится к методологии (общим методам экономической теории), поскольку здесь существует опасность потери целостности исследования.

В последний период стала набирать силу позиция, исходящая из другого, нежели синтез, понимания взаимосвязи различных методологий. Это — так называемая «новая эклектика», признающая методологический плюрализм, т.е. многообразие применяемых методологий (Б. Колдуэлл, Т. Кун, Э. Остром, Д. Хаусман и др.). Характерной чертой (методом) указанного направления стал конвенционализм, положивший в основу взаимодействия различных научных теорий соглашения (конвенции) между учеными, исследовательскими программами или научными школами на основе принципов удобства, простоты и т.п., а также взаимной терпимости. Распространено и использование различных специфических методов анализа при исследовании тех или иных частей («ниш») экономики.

Указанное методологическое направление расширяет возможности экономических исследований, однако чревато опасностью фрагментаризации научных систем, потери их целостного характера.

К синтетическому подходу примыкают:

• ***метод альтернатив*** — сопоставление и взаимная критика конкурирующих теорий и концепций, что обогащает научные знания и обеспечивает прогресс науки (впервые сформулирован К. Поппером);

• ***компаративистика*** (метод сравнительного анализа) — сравнение (сопоставление) отличных друг от друга систем или явлений. Выделяют ряд классификаций указанного метода: по масштабам (макро- и микрокомпаративистика), по содержательности предмета (формальный и содержательный уровни исследования), по характеру (описательное сравнение, диагностическое сравнение, проблемное сравнение), по степени общности результата исследования (сравнительно-типологический и сравнительно-исторический методы). Особое значение компаративистский метод имеет при анализе национальных моделей экономики. В этом случае активно используются следующие черты указанного метода: макрокомпаративистика, содержательное сравнение (функциональное и ценностное), диагностическое и проблемное сравнение, сравнительно-типологический подход (при анализе генезиса национальных моделей — и сравнительно-исторический подход).

Поиск методологических подходов, адекватно отражающих все более усложняющуюся социально-экономическую реальность, безусловно, будет продолжаться.

Под моделированием какого-либо явления, объекта понимается создание его упрощенного аналога: текстового, графического, математического и компьютерного.

Процесс моделирования включает в себя следующие этапы.

1. Формулировку предмета и цели исследования.

2. Выделение экономических объектов, представляющих интерес в рассматриваемой экономической системе. Изучение объекта. Понимание того, как устроен объект, как он функционирует, какие факторы влияют на его функционирование, каковы критерии его оценки или оптимизации, при каких ограничениях в случае оптимизации достигается заданная цель.

3. Выявление наиболее важных и существенных характеристик каждого экономического объекта, отвечающих поставленной задаче. Описательное моделирование. Фиксацию и словесное, качественное описание взаимосвязей между ними.

4. Математическое моделирование. Введение символических обозначений для учитываемых характеристик экономического объекта. Формализацию (насколько это возможно) основных характеристик объекта и взаимосвязей между ними, формулирующую математическую модель экономического объекта. Перевод описательной модели на формальный математический язык с помощью таких математических инструментов, как переменные, функции, уравнения и неравенства и др.

5. Выбор метода решения и его получение.

6. Анализ решения. Проверку на соответствие реальному объекту.

Согласно тому или иному критерию экономико-математические модели делятся на микроэкономические и макроэкономические, теоретические и прикладные, статические и динамические, равновесные и неравновесные, оптимизационные и неоптимизационные, детерминированные и статистические.

Экономические модели позволяют выявить особенности функционирования экономического объекта и на основе этого предсказать будущее поведение объекта при изменении каких-либо параметров. Предсказание будущих изменений, например повышение обменного курса, ухудшение экономической конъюнктуры, падение прибыли, может опираться и на интуицию. Однако при этом могут быть упущены, неправильно определены или неверно оценены важные взаимосвязи экономических показателей, оказывающие влияние на рассматриваемую ситуацию. В явной же модели все взаимосвязи переменных могут быть оценены количественно, что позволяет получить более качественный и надежный прогноз. Для любого экономического агента возможность прогнозирования ситуации означает прежде всего получение больших выгод или избежание потерь, в том числе и в государственной политике.

Моделируя экономические явления, мы в первую очередь интересуемся, с помощью каких основных показателей можно описать данное явление, от каких факторов наиболее существенно зависят эти показатели, как зависят (положительно, отрицательно), насколько чувствительны исследуемые показатели к изменению определяющих их факторов и, наконец, какова конкретная количественная взаимосвязь между показателями и факторами. Последний вопрос уже не решается методами эконо-

мической теории, для его решения используются методы математической статистики и эконометрики.

В экономической теории использование моделей занимает важное место. В различных направлениях и школах экономической теории роль экономико-математических моделей существенно различается. При этом существуют два крайних подхода: во-первых, когда рассмотрение теоретических понятий и обоснование содержания основных категорий строятся в значительной мере на основе модели; во-вторых, когда содержательное рассмотрение предмета предшествует анализу моделей. Если в первом случае на модели возлагается основная исследовательская роль, то во втором случае модели выполняют в значительной мере иллюстративную функцию.

Содержательный экономический анализ, безусловно, требует единства теоретического анализа и адекватности модели изучаемому теоретически объекту. Это означает, что теоретические предпосылки модели, как и процесс абстрагирования при ее построении, должны опираться на понимание природы объекта в целом и его основных свойств. Например, уже при построении простейших рыночных моделей — кривых спроса и предложения, модели рыночного равновесия — необходимо иметь представление о том, что такое рыночная система, в чем принципиальная особенность рыночного объекта, что означают спрос, предложение как основные понятия. Без знания этого невозможно правильно осуществить абстрагирование как принцип построения любой модели. В процессе моделирования исследователь имеет дело с содержательным, а не случайным абстрагированием.

Лишь на этой основе можно правильно построить модели, анализирующие действие субъектов рыночной экономики в процессе рыночного обмена. Развитую же теорию спроса, предложения и рыночного равновесия можно построить на научной основе только на базе единства содержательного качественного анализа и собственно математического моделирования.

Таким образом, значение моделирования состоит в том, что оно позволяет, отвлекаясь от несущественных факторов и деталей, выявить принципиальные связи и тенденции изменения экономических явлений. При этом вопрос о соответствии модели действительности нельзя упрощать. При научных, правильных принципах допущений и абстрагирования *в пределах данных допущений* модель, безусловно, дает правильные результаты. Выход за пределы допущений требует внесения корректировки в исходную модель или перехода к другой модели.

Усложнение модели большим числом факторов может привести к тому, что в силу нарастания взаимосвязей возрастет вероятность получения неверных выводов. Следовательно, моделирование — сложный содержательный и аналитический процесс анализа действительности, требующий значительного профессионального умения и навыков.

Особое место в экономической науке занимают **методы эмпирической верификации** (проверки, обоснования, оценивания) количественных экономико-математичесих моделей и качественных утверждений или гипотез на основе доступных экономических данных с помощью методов теории вероятности и математической статистики, адаптированных к обработке экономических данных.

Любое экономическое исследование всегда предполагает использование **статистических данных**. Статистические данные в экономике являются основой для выявления и обоснования эмпирических закономерностей. Без конкретных количественных данных, характеризующих функционирование исследуемого экономического объекта, невозможно определить практическую значимость экономической модели.

Экономические данные обычно делят на два вида: перекрестные данные и временны́е ряды. Перекрестные данные — это данные по какому-либо экономическому показателю, полученные для аналогичных объектов или для различных регионов. Временны́е ряды — это данные, характеризующие один и тот же объект, но в различные моменты времени. Анализ временны́х данных (наблюдаемых объемов продаж фирмы, краткосрочных процентных ставок, инфляции, безработицы, ВВП и других экономических показателей) позволяет выявить тенденции в изменении этих величин и экстраполировать их для целей прогнозирования, не анализируя внутренние причины временно́й зависимости исследуемых величин. Иногда в экономике встречается комбинация временны́х и перекрестных данных — панельные данные.

Целью сбора экономических данных является получение информационной базы для принятия решений. Естественно, что анализ данных и принятие решений проводятся на основе какой-либо интуитивной (неявной) или количественной (явной) экономической модели. Поэтому собирают именно те данные, которые необходимы для соответствующей модели.

Любые экономические данные представляют собой количественные характеристики каких-либо экономических объектов или их свойств, являющиеся основой для выявления и анализа эмпирических закономерностей поведения объекта исследования. Они формируются под действием множества факторов, не все из которых доступны внешнему контролю. Неконтролируемые факторы могут принимать случайные значения из некоторого множества значений и тем самым обусловливать случайность данных, которые они определяют. Статистическая природа экономических данных обусловливает необходимость применения специальных адекватных им статистических методов для их анализа и обработки.

Собранные данные могут быть представлены в различной форме: в виде таблиц, диаграмм, графиков. Одной из главных целей обработки данных является обнаружение и анализ взаимосвязи между экономическими показателями. На первом этапе исследования для этого может применяться **графический метод**. Построение графика для временно́го ряда, где переменная времени отложена на оси абсцисс, а значение показателя — на оси ординат, позволяет на самом общем уровне судить о характере динамики изучаемой переменной: о наличии или отсутствии тренда, регулярных колебаний (циклов), о стабильности динамики и т.д. Связь между двумя показателями можно проследить с помощью графика рассеивания, на котором значение одного показателя отложено по оси абсцисс, другого — по оси ординат, а в качестве данных используются перекрестные данные или наблюдения временны́х рядов.

Визуальный анализ графика позволяет выдвинуть гипотезу о наличии положительной или отрицательной связи между выбранными экономическими показателями, т. е. предположение о том, что рост (сниже-

ние) одного показателя сопровождается, как правило, ростом (снижением) другого.

Располагая экономическими данными, можно не только оценить параметры в уже имеющейся модели, но и выявить эмпирически неизвестные ранее закономерности, а затем уже на основе выявленных закономерностей построить соответствующую теоретическую модель.

Особое место в моделировании принадлежит моделированию на ЭВМ, которое сочетает в себе наглядность, строгость, возможность анализа последствий разнообразных воздействий на моделируемый объект. **Компьютерное моделирование** может быть использовано как при обучении и популяризации экономической науки, так и для ее развития, решения теоретических и практических задач. Кроме того, применение компьютеров позволяет упростить контроль и самоконтроль в ходе учебного процесса посредством специально разработанных интерактивных программ тестирования.

Компьютерные программы, используемые при обучении экономической науке, могут основываться либо на теоретических моделях, либо на реальных статистических данных, либо объединять и то и другое.

Компьютерные модели экономики позволяют не только лучше понять основные концепции экономической науки, но и промоделировать различные варианты экономической политики, способствующие достижению желаемого состояния в экономике.

Например, компьютерные модели открытой экономики позволяют лучше понять последствия различных сочетаний бюджетно-налоговой политики, кредитно-денежной политики и политики обменного курса в условиях открытой экономики с разной степенью мобильности капитала. А компьютерные модели общего развития позволяют учесть многочисленные взаимосвязи и взаимовлияние макро- и микроэкономических переменных, соединить распределение дохода и богатства на макроуровне с оптимизационным микроэкономическим поведением. При этом удается получить количественное выражение влияния программ экономического реформирования на стабилизацию, структурную перестройку и распределение дохода и богатства в странах с переходной экономикой.

Особое преимущество компьютерный метод моделирования в экономике имеет в случае, когда моделируемый объект описывается сложной системой нелинейных уравнений, как алгебраических, так и интегрально-дифференциальных, что часто имеет место при моделировании различных процессов в переходной экономике. При этом численно-графические методы являются единственно возможным подходом к построению экономических моделей и анализу их функционирования.

В последнее время область применения компьютеров для изучения экономической науки и ее преподавания расширилась — от персональных компьютеров до распределенных сетей, таких как интернет-сеть, объединяющая пользователей во всем мире. Такие сети позволяют использовать не только самые свежие данные в электронных учебных пособиях, которые обновляются по мере поступления информации на сервер, ответственный за хранение этих данных, но и электронную среду для дистанционного обучения экономике. При этом можно выделить два основных подхода: разработку материалов для самостоятельного

изучения экономики с применением современных информационных технологий, таких как гипертекст и интерактивные компьютерные программы, мультимедийные приложения, и живое общение с помощью видеоконференций. Открывающиеся возможности ведут к возникновению адекватных им новых методов преподавания и развития экономической теории.

В приложении 2 к настоящему учебному пособию представлен ряд возможностей, которые открывает Интернет перед изучающими экономическую теорию.

Позитивный и нормативный анализ

В экономической теории используется позитивный и нормативный анализ. Исходя из преобладания того или иного анализа, экономическую теорию определяют как позитивную или нормативную.

Позитивный анализ предполагает, что выводы, положения экономической науки должны подтверждаться фактическими данными. В центре внимания такого подхода оказывается выявление конкретных зависимостей между факторами, явлениями и процессами. Используя различные методы анализа, позитивная экономическая теория тем самым не только выявляет факторы изменений, но и стремится дать ответ на их последствия. Благодаря этому экономическая теория может служить основой прогнозирования развития экономических процессов. Тем самым реализуется важнейшая функция науки — служить основой практических действий.

Позитивный анализ сам по себе не содержит оценочных суждений и выводов. Он не отвечает на вопросы: какие изменения лучше, какой из вариантов изменений предпочтительнее? Если, например, проанализировать систему распределения доходов в обществе, то позитивный анализ сам по себе не ответит на вопрос: какая система распределения более справедлива?

Иногда позитивную экономику отождествляют с описательной. Это не вполне отвечает содержанию данного подхода, поскольку он направлен на содержательный анализ факторов и взаимосвязей. В этом смысле позитивная экономическая теория качественно отличается от действительно описательной экономики, которая дает простое описание организации деятельности компаний, отраслей и т.п. В случае если выявление тенденций, зависимостей применяется к анализу конкретных проблем, то экономическая наука получает еще одно определение — **прикладная экономика** (*applied economics*).

Нормативный анализ в отличие от позитивного носит оценочный характер. Он стремится дать ответ на вопрос, как должно быть, и в этом смысле противоположен нормативному анализу. Например, утверждение о том, что применение прогрессивного налогообложения доходов граждан является более справедливым, нежели применение одинаковой ставки налога, равно как и обратное утверждение, — явные примеры нормативного анализа. Являясь оценочными по содержанию, нормативные утверждения отражают положения, опирающиеся на ценностные нормы, которыми руководствуются люди в процессе анализа. Содержание нормативного утверждения, например приведенного выше, будет зависеть от того, какой смысл и содержание вкладываются в само понятие справедливо-

сти. Однако следует отметить, что данные оценочные суждения, как правило, не произвольны. Они, в свою очередь, опираются либо на предшествующую практику, либо на предыдущие разработки экономической теории или других наук. Кроме того, следует отметить, что в позитивном анализе, наряду с использованием тех или иных допущений и методов абстрагирования, в той или иной степени используются оценочные суждения.

Таким образом, нормативный и позитивный анализ, качественно отличаясь друг от друга, тесно взаимосвязаны в процессе научного исследования. Принимая решения в области экономической политики, общество неизбежно использует нормативный анализ, опираясь на выводы из позитивного анализа. Субъективные оценки при принятии решений неизбежны, но они не тождественны оценкам, полученным на основе нормативного анализа. Данные оценки привносят в принятие экономических решений дополнительный элемент, связанный с особенностями личностного подхода при принятии решений.

Еще одна особенность нормативного анализа — большая связь с другими науками об обществе. Например, понятия справедливости, равенства в экономике не могут быть оценены без учета выводов социологии, психологии и даже истории. Это особенно важно учитывать при формировании национальной модели экономики.

Особенности использования методов в теории использования ограниченных ресурсов

Особенности объекта исследования диктуют особенности применяемых методов. Единство предмета и метода науки реализуется применительно как к экономической теории в целом, так и к ее отдельным частям. При этом особенностями различных составных частей экономической теории предопределяются особенности использования общих и универсальных методов науки. Теория рационального использования ограниченных ресурсов рассматривает взаимосвязь субъектов экономики на двух уровнях. Предметом *микроэкономики* является деятельность отдельных экономических субъектов. Микроэкономика показывает, как и почему принимаются решения на данном уровне и каковы взаимодействия субъектов экономики на рынке. В отличие от микроэкономики, *макроэкономика* исследует поведение экономики как единого целого, факторы, влияющие на нее, и тенденции ее изменения в целом.

Поскольку основным субъектом принятия решений на рынке является отдельный обособленный субъект экономики (фирма, домашнее хозяйство), то принципы экономического индивидуализма и атомизма, а также экономического рационализма являются исходными для экономической теории и обусловливают особенности применения методов теории.

В целом в теории рационального использования ограниченных ресурсов *преобладает позитивистский подход.* При этом особо выделяются следующие особенности применения конкретных методов исследования.

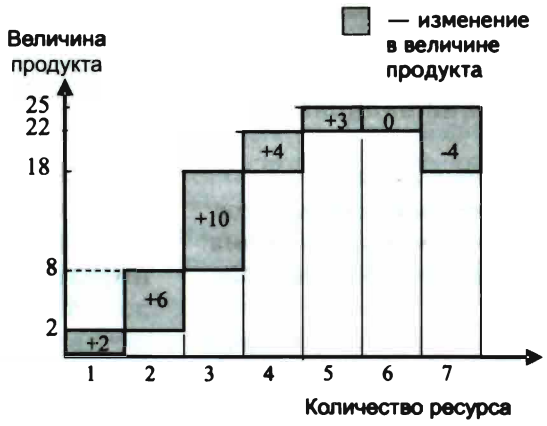
1. **Предельный анализ** предполагает рассмотрение экономических явлений не только в законченном, но и в постоянно изменяющемся виде, исследование не только общих или средних (удельных) экономических величин, но и их *изменений (приростов).* Рациональный экономический

субъект должен продолжать поиск решений до тех пор, пока предельная выгода не перестает превышать предельные затраты, т. е. до того момента, когда они станут равны друг другу. Только в результате таких действий общая величина дохода будет максимальна, а значит, цель рационального действующего субъекта в данном случае будет достигнута.

Предельный анализ основан на исследовании количественных изменений, которые возникают при единичном изменении какой-либо экономической переменной, влияющей на данное явление. Задача состоит в том, чтобы установить, как будет изменяться общая величина (значение функции) при единичном изменении (увеличении или уменьшении на единицу) независимой переменной. Опираясь на исследование таких изменений, определяют тенденции развития всего экономического процесса. Предельный анализ позволяет предсказать решения, касающиеся выбора, и является инструментом прогнозирования поведения экономических агентов. Поэтому он выступает в качестве основополагающего метода микроэкономического анализа.

Количество фактора	Изменение фактора	Величина продукта	Изменение в величине продукта
1	1	2	2
2	1	8	6
3	1	18	10
4	1	22	4
5	1	25	3
6	1	25	0
7	1	18	−4

Табличная форма



Графическая форма

Рис. 2.1. Предельный анализ изменения величины продукта в зависимости от количества применяемого ресурса

2. **Функциональный анализ** представляет собой метод исследования экономических явлений в аспекте выявления взаимозависимостей между экономическими величинами. Содержание его состоит в том, чтобы исследовать закономерности изменения одной экономической величины от изменений другой. Если при этом прослеживается какая-либо количественная зависимость между переменными, то такая взаимосвязь становится объектом функционального анализа. Его задача заключается в том, чтобы, во-первых, выявить факторы, которые влияют на величину, выделяемую в качестве зависимой переменной, и, во-вторых, установить способ связи между зависимой и независимой величинами. Если такая зависимость носит устойчивый характер, то она рассматривается в качестве функции, где выявленные факторы выступают независимыми величинами, а сама функциональная зависимость может быть выражена в формализованном виде, чаще всего в аналитической форме.

Следует иметь в виду, что наличие функциональной зависимости свидетельствует лишь об имеющейся корреляции, т. е. систематической и устойчивой связи между данными величинами, но не о причинно-следственной зависимости между ними. Если изменение одной величины приводит к изменению другой, то это является свидетельством функциональной связи между ними. Но из этого не следует, что одно явление служит причиной другого. Связь может быть случайной или обусловленной другими факторами. Так, из существующей функциональной связи между ценой товара и величиной спроса совсем не следует, что цена является причиной спроса. Это говорит о том, что за наблюдаемыми функциональными связями отнюдь не всегда скрываются причинно-следственные зависимости. Однако ценность функционального анализа из-за этого не снижается. На основе вскрытых зависимостей функциональный анализ позволяет установить взаимосвязи между экономическими явлениями в микро- и макроэкономике.

3. **Равновесный подход** к исследованию динамичных экономических явлений и процессов. Рассматривая постоянно изменяющуюся экономическую действительность, теория стремится выявить и изучить такие состояния в ней в целом и в ее отдельных частях, которые характеризуются относительной стабильностью. Это означает, что при взаимодействии характеризующих данное состояние сил и факторов отсутствуют внутренние тенденции к изменению такого состояния. Если при небольшом изменении внешних условий ситуация изменяется существенным образом, удаляясь от прежнего состояния, такое равновесие называется неустойчивым. Если же при подобных внешних изменениях в самой системе возникают силы, возвращающие ее в прежнее состояние, то такое равновесие будет устойчивым. Именно эти случаи представляют особый интерес для всех уровней экономического анализа. Конечно, изменения внешних условий могут оказаться значительными. Тогда данная экономическая система может перейти из одного состояния устойчивого равновесия в другое аналогичное состояние.

4. Широкое и активное использование **моделирования, математических методов и графиков** — это отличительная особенность теории рационального использования экономических ресурсов как на микроуровне, так и при исследовании макроэкономики.

Среди моделей, используемых теорией рационального использования ресурсов, выделяются такие основополагающие, базовые модели, как **кривая производственных возможностей** (см. рис. 1.2) и **модель рыночного механизма координации** (см. рис. 1.1), которая показывает взаимосвязь агентов рыночного хозяйства в процессе обмена. Дальнейшим развитием этой модели являются **модели круговых потоков**, которые являются базовыми для макроэкономического анализа.

Особенности использования методов в анализе экономического строя общества

В силу особенностей экономических отношений по воспроизводству общества в центре внимания оказывается проблема структурного анализа экономики. Исследование различных уровней экономической системы, начиная от форм координации и кончая конкретными мерами экономической политики общества, требует разграничения существенных и несущественн-

ных связей, сочетания социально-экономического и институционального анализа, а также выявления причинно-следственных связей. Все это предопределяет использование прежде всего сочетания *структурно-функционального* и *диалектического* подходов.

Отличительными чертами использования методов экономического анализа при этом являются:

1. **Преобладание содержательного анализа над факторным.** Определение структурных уровней системы требует выделения их качественных признаков и свойств. Лишь на основе этого возможно дальнейшее количественное определение категорий и закономерностей. Отсюда в социально-экономическом анализе, например рыночного хозяйства, особое внимание должно быть уделено природе рынка и его противоречиям, содержанию цены, содержанию и формам собственности и т.д. Лишь на базе этого выявляются количественные параметры и соотношения.

2. **Особое внимание к единству исторического и логического.** Это связано с тем, что исторический метод дает возможность оценить, как происходило развитие экономических процессов во времени, как изменились их содержание, формы выражения, а также взаимосвязи между уровнями системы. Благодаря этому обосновываются закономерности и тенденции развития системы.

3. **Преобладание социально-экономического анализа над технологическим.** Более тесная связь с другими общественными науками и широкое использование нормативного анализа. Выработка качественных критериев и оценки для каждого уровня и развития экономического строя общества — важнейшая функция социально-экономического подхода. С этой точки зрения определение экономического строя общества создает систему нормативных оценок для других частей экономической теории.

4. **Подчиненное значение использования методов моделирования и графиков** в экономическом анализе и широкое использование статистических и других информационных источников. Определение содержания экономических явлений и категорий, безусловно, должно опираться на факты и анализ их изменений. Отсюда — постоянное обращение не только к динамическим рядам, но и ко всей системе показателей, характеризующих формы того или иного экономического процесса. Например, определение содержания и эволюции форм собственности требует определить, какие формы собственности существуют, как изменяются их структура, система управления собственностью и т. д. Но в связи с разнокачественностью данных процессов и форм процесс моделирования весьма затруднен, что не позволяет широко использовать схемы в экономическом анализе.

Особенности методов институциональной экономической теории

Институциональный подход является сравнительно новым в экономической теории и связан с анализом экономической системы в рамках комплекса различных социально-гуманитарных дисциплин: экономики, политологии, социологии, права, истории, а также философии и психологии.

Неоклассический подход, оставаясь базой институционализма, предопределяет использование методологических подходов позитивизма, но вместе с тем требует использования методов других наук об обществе, что

значительно расширяет область анализа, обогащает его, приближает к реальности и предопределяет применение других методологических подходов в данной теории.

Институциональная теория (точнее — неоинституционализм) изучает в качестве первичных, реально действующих участников социального процесса не группы или организации, а отдельных индивидов. Таким образом, отношения между индивидами, складывающиеся внутри организаций (фирм или государства), являются определяющим фактором для объяснения существования различных организационных структур и объектов изучения институциональной теории.

Однако базовой единицей анализа в институциональной теории является не «индивид», а «институт», устанавливающий правила, стандарты поведения и стереотипы мышления. Это не означает, что институциональная теория не изучает человека. Напротив, используемый методологический подход может быть назван *«институциональным индивидуализмом»*, основные положения которого следующие: 1) индивиды могут иметь свои интересы и преследовать свои цели; 2) рамки человеческого взаимодействия образуются под воздействием формального и неформального набора правил; 3) формальные и неформальные институциональные изменения являются результатом человеческого взаимодействия, осуществляемого в специфических ситуациях. Таким образом, действия индивида ограничены рамками, установленными в обществе, — формальными и неформальными «правилами игры».

Сказанное предопределяет особенности использования методов.

1. **Принцип ограниченной рациональности.** Если неоклассическая модель *homo economicus* опирается на предпосылку о «полной рациональности» индивида на основе *полной его информированности и равном доступе для всех к информационным источникам*, то институциональная использует понятие ограниченной рациональности и предполагает как неопределенность внешнего мира, а следовательно, неполноту информации о внешней среде, так и ограниченные способности индивида в отношении сбора и обработки информации. Процесс принятия решения характеризуется не понятием максимизации, а понятием поиска удовлетворительного результата.

2. **Большее внимание организационным (а не технологическим) аспектам экономических институтов и целям эффективности.** Базируясь на предположении о *ненулевых трансакционных издержках* и объясняя возникновение и функционирование институтов минимизацией трансакционных издержек, институционализм неизбежно уделяет большее внимание факторам минимизации этих издержек за счет совершенствования организаций и институтов.

3. **Междисциплинарность.** Неоклассическая теория изучает экономику в своеобразном «вакууме», а институциональная рассматривает экономические, политические и социальные процессы в комплексе, уделяя значительное внимание изучению взаимосвязи между ними. Междисциплинарность по сравнению с теорией рационального использования ресурсов дает институционализму значительные преимущества в анализе процессов, происходящих в обществе.

4. **Использование эволюционного и исторических методов.** Институционализм — это эволюционная теория, в отличие от неоклассики, кото-

рая рассматривает статические процессы. Причем институционалисты обращают особое внимание на роль исторических процессов в формировании основ институтов и на долгосрочность их действия. По выражению Д. Норда, «выбор, который мы делаем сегодня или сделаем завтра, сформирован прошлым. А прошлое может быть понято нами только как процесс институционального развития. Интегрировать понятие «институты» в экономическую теорию — значит сделать важный шаг в развитии этой теории». Такая предпосылка значительно приближает исследования институционалистов к реальности, что дает им серьезные преимущества по сравнению с другими школами, в частности неоклассической.

Институциональные изменения зачастую трудно проследить — настолько они могут быть медленными, незримыми и возникающими задолго до того, как проявятся результаты их влияния. Эту взаимосвязь во многом объясняет ***динамическая теория долгосрочных экономических изменений***, а также ***теория институциональных матриц***.

Теория долгосрочных экономических изменений предполагает построение экономической модели общества с учетом зависимости от траектории его предшествующего развития, на базе анализа наиболее конструктивных идей неоклассической теории: постулата о редкости, самоуравновешивании рынков, конкуренции как о движущей силе развития экономики и др., с включением в нее идей о неполноте информации, субъективных моделях реальности и способности институтов к самоподдержанию. Отдельные направления институциональной теории широко используют ***теорию игр***.

Основные понятия

Анализ и синтез
Восхождение от абстрактного к конкретному
Диалектический метод
Индукция и дедукция
Инструментализм и операционализм
Компаративистика
Логическое и историческое
Математические методы в экономике
Методологический индивидуализм
Методологический плюрализм
Общие и локальные методы
Позитивистский метод
Позитивный и нормативный анализ
Предельный анализ
Равновесный подход
Синергетика
Статистические методы
Функциональный анализ
Экономическое моделирование

Глава 3. Экономические системы. Смешанная экономика. Национальная экономика

Экономическая система есть совокупность взаимосвязанных и определенным образом упорядоченных элементов экономики.

Вне системного характера экономики не могли бы воспроизводиться (постоянно возобновляться) экономические отношения и институты, реализовываться экономические закономерности, не могло бы сложиться теоретическое осмысление экономических явлений и процессов, а также не могло бы быть скоординированной и эффективной экономической политики.

Реальная практика постоянно подтверждает системный характер экономики. Объективно существующие экономические системы находят свое научное отражение в теоретических (научных) экономических системах. Первый развернутый анализ экономики как системы был дан основоположником классической школы политэкономии А. Смитом в его главном научном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (в принятом сокращении — «Богатство народов»), вышедшем в свет в 1776 г. Из последующих научных экономических систем следует прежде всего выделить системы, созданные Д. Рикардо (1817), Ф. Листом (1841), Дж. С. Миллем (1848), К. Марксом (1867), К. Менгером (1871), А. Маршаллом (1890), Дж. Кейнсом (1936), П. Самуэльсоном (1951).

Из российских экономистов прошлого, делавших упор на системное представление об экономике, следует отметить И.Т. Посошкова, А.И. Бутовского, Н.Г. Чернышевского, М.И. Туган-Барановского, А.И. Чупрова, П.Б. Струве, В.И. Ульянова (Ленина), Н.Д. Кондратьева.

В советский период отечественной экономической науки наиболее заметными были теоретические системы, нашедшие отражение в учебниках политической экономии под редакцией К.В. Островитянова, А.М. Румянцева, Н.А. Цаголова, Г.А. Козлова, В.А. Медведева.

Главной проблемой современного периода формирования научных экономических систем в отечественной экономической науке можно считать проблему совмещения универсальных, выработанных мировой экономической мыслью подходов с необходимостью отражения сложной картины современной экономической действительности в России и традиций отечественной научной школы.

Критерии и типы классификации экономических систем

Как показывает история экономической науки, классификация экономических систем может производиться на основе различных критериев (признаков).

В основе этой множественности лежит объективное многообразие свойств экономических систем.

В укрупненном виде *критерии экономических систем* можно разделить на три группы:

— предметообразующие;

— социально-экономические (содержательные);

— объемные и динамические.

Предметообразующие критерии — это критерии со стороны структурных элементов, образующих предмет экономической теории. Таковыми могут быть функциональные экономические связи, производственные отношения (прежде всего понимаемые как отношения присвоения), институты.

Соответственно экономические системы подразделяются на системы функциональных связей, производственных отношений, институциональные системы.

Социально-экономические критерии — критерии, основанные на выделении ключевых содержательных сторон экономической системы. Среди них: способ соединения производства и потребления (способ координации экономической деятельности); способ соединения непосредственных производителей со средствами производства (тип собственности); роль социокультурного фактора, степень развития индустриальных и экономических начал.

Соответственно экономические системы подразделяются по формам хозяйствования, а также по формационным, цивилизационным и технологическим признакам.

Объемные и динамические критерии — это критерии, характеризующие сложность системы и ее изменчивость. Среди них однородность или разнородность системы, статичность или динамичность системы.

Соответственно экономические системы могут быть разделены на «чистые» и «смешанные», статичные и исторически развивающиеся.

В реальности и в науке все вышеуказанные критерии и классификации накладываются друг на друга, взаимопереплетаются, хотя и отражают разные стороны экономических систем. Только рассмотрение всей совокупности критериев и классификаций может позволить создать целостное, всеобъемлющее представление об экономике как системе.

Классификация на основе предметообразующих критериев

Как уже отмечалось, на основе данной классификации теоретические экономические системы подразделяются на системы производственных отношений, функциональные и институциональные системы. Как было показано ранее, данная классификация во многом совпадает с принципом выделения составных частей современной экономической теории.

Во-первых, экономическая система может быть представлена как совокупность функциональных связей в экономике, отражающих деятельность по использованию ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения материальных потребностей людей. Главное здесь — конкретные функциональные связи, складывающиеся в процессе движения товарных, денежных и ресурсных потоков в экономике (прежде всего, в сфере обмена).

Указанное понимание экономической системы реализовано в наиболее полном виде в неоклассическом направлении экономической теории и в так называемом неоклассическом синтезе. Наиболее распространенные и известные российскому читателю варианты «Экономикса» отражают преимущественно именно данное понимание экономической системы.

Во-вторых, экономическая система может быть представлена как **система производственных (социально-экономических) отношений**. Центральное звено этих отношений — отношения присвоения (прежде всего

условий и результатов производства). Производственные отношения выступают при этом как общественная форма производительных сил. Отражая их изменения, производственные отношения реализуют себя как исторически развивающиеся (в теоретической системе — как генетически субординированные) отношения.

В наиболее развернутом виде указанное понимание экономической системы было реализовано К. Марксом и в советской политической экономии, однако и сегодня оно не утратило своего общенаучного значения. Имевшие место идеологизация и конфронтационность в анализе различных типов социально-экономического присвоения не могут заслонить научной и практической важности самой проблемы присвоения условий и результатов производства и взаимосвязи производственных отношений с развитием производительных сил.

В-третьих, экономическая система может быть представлена и как **совокупность институтов.** При этом в качестве институтов выступают так называемые «правила игры» (формальные и неформальные), а именно законы, нормы, традиции, контракты, права собственности, оказывающие воздействие на экономическое поведение субъектов, а в широком смысле — и сами объекты (организации), в частности, государство, фирмы, профсоюзы и т. д.

Данное понимание экономической системы реализуется в различных ветвях институциональной экономической теории. К нему примыкает и концепция *«экономического порядка»*, получившая распространение в германском ордолиберализме.

Классификация на основе экономических критериев Наиболее характерная для науки классификация экономических систем состоит в выделении следующих типов.

1. **Формы хозяйства (или формы производства, или «типы экономики»).** Основной критерий их разграничения — способ связи производства и потребления, или способ включения индивидуального труда в совокупный труд общества, или способ координации экономической деятельности.

Исторически первичная форма хозяйства — ***натуральное хозяйство*** (или патриархальное хозяйство, или традиционная экономика), в котором производство и потребление непосредственно соединены, а координация деятельности осуществляется на основе сложившихся традиций и внеэкономического принуждения к труду. Рудименты натурально-хозяйственных отношений могут существовать и в более поздних условиях, например, в форме отсталых укладов в современных слаборазвитых странах, а также в форме усиления самообеспечения домашних хозяйств и предприятий, систематических неплатежей, что характерно для многих кризисных переходных экономик.

Другая и наиболее распространенная форма хозяйства — ***рыночная экономика*** (или товарное хозяйство), в которой связь между производством и потреблением, или координация экономической деятельности, осуществляется путем купли-продажи товаров на рынке в условиях конкуренции.

Спорный вопрос — относительно содержания ***третьей формы хозяйства***. Основные подходы выглядят следующим образом:

а) третья форма отсутствует, так как рыночная экономика представляет собой «естественный и разумный порядок» (А. Смит), или «спонтан-

ный, расширенный порядок», соответствующий «естественным человеческим нормам» (Ф. Хайек);

б) это — плановая экономика (плановое хозяйство) как более высокая ступень экономики, когда на основе растущего обобществления производства укрепляются прямые хозяйственные связи между производителями и потребителями, а координация деятельности осуществляется сознательно на основе научно обоснованных хозяйственных планов;

в) это — командная экономика (командно-административная система, тоталитарная экономика), выражающаяся в господстве командных (административных, приказных, принудительных и т.п.) методов регулирования экономики и являющаяся историческим тупиком как закономерным следствием отхода от «естественного экономического порядка»;

г) это — пострыночная экономика, когда в условиях постиндустриального развития происходит замена рыночных связей коммуникативными связями, основанными на «субъект-субъектных» отношениях, и когда рыночная (стоимостная, денежная) оценка новых видов ресурсов и продукции становится недостаточной или невозможной;

д) это — смешанная экономика, соединяющая воедино рыночный механизм и государственное регулирование экономики (рынок и план).

2. **Общественно-экономические формации (или способы производства).** Основной критерий их разграничения — способ соединения производителей со средствами производства или господствующая форма собственности на средства производства. В основе формационного подхода в его наиболее известной марксистской версии лежит идея соответствия производственных отношений (как отношений присвоения, отношений собственности) уровню и характеру производительных сил. Развитие последних обусловливает в конечном счете формационные переходы.

Наиболее распространенная трактовка реализации формационного подхода выделяет пять формаций (способов производства): первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический (буржуазный) и коммунистический (первая фаза которого получила название «социализм»). В некоторых трактовках вместо рабовладельческого фигурировали античный и азиатский способы производства. В основе всех указанных трактовок формационного подхода лежит указание на ту или иную господствующую форму собственности и на вытекающую из нее целевую функцию экономической деятельности со стороны собственника (в частности, производство и присвоение феодальной ренты при феодализме, производство и присвоение прибавочной стоимости при капитализме).

Недостатками формационного подхода являются чрезмерная конфронтационность акцентов на отношениях собственников и несобственников, прерывистость исторического процесса, неучет роли социокультурного и других факторов, подведение исторически предшествующих ступеней под обоснование коммунистической формации. Вместе с тем формационный подход, отражая одну из реальных сторон экономической системы, существует и в современных условиях. При этом выделяются разные трактовки конечной ступени формационной последовательности. Основные позиции выглядят здесь следующим образом:

а) капитализм — «естественный разумный порядок», способный на внутреннюю эволюцию и не требующий «перехода к социализму»;

б) социализм (коммунизм) как конечная ступень исторического прогресса в духе марксистского подхода;

в) посткапитализм как выражение некоего будущего общества, в котором на основе постиндустриального развития возникает приоритет самоценной творческой личности в противовес «обществу наживы»;

г) смешанная экономика, интегрирующая частнособственнические (частнопредпринимательские) начала с развитой системой социальных гарантий трудящихся и отражающая взаимодействие двух мировых тенденций — капиталистической и социальной (социалистической).

Существует и другая, расширенная версия формационного подхода, также восходящая к К. Марксу. Согласно ей выделяются три вида «общественной формации»: первичная (архаическая), вторичная (экономическая), третичная (коммунистическая). В заметной мере данная трактовка совпадает с излагаемой ниже классификацией.

3. Степень индустриального (индустриально-экономического) развития общества. Главное в этой классификации — соотнесение ступеней общественного развития со степенью укрепления (или ослабления) индустриальных и экономических начал. В итоге выделяются три крупные ступени: доиндустриальное общество — индустриальное общество — постиндустриальное общество.

Более содержательно выявить своеобразие каждой из обозначенных ступеней позволяют два укрупненных критерия. Первый из них — со стороны производительных сил. Он имеет два аспекта: один раскрывает тип средств производства (ручные орудия труда — машины — информатика), другой дает характеристику «ведущего сектора» (земледелие — индустрия — наука). Второй критерий раскрывает тип обусловленности общественного поведения и «общественного» человека. Соответственно этому критерию ступени развития общества приобретают следующий вид: доэкономическое (традиционное) общество — экономическое общество — постэкономическое общество. У каждого из них свой тип детерминации: в первом случае — патриархальные традиции и внеэкономическое принуждение к труду; во втором — узкоэкономические (материальные, денежные) стимулы; в третьем — потребность творческого развития человека. У каждого общества и свой тип «общественного» человека: традиционный («патриархальный») человек, «экономический» человек, творческий («социальный», «социологический» и т.п.) человек. Отмеченные характеристики можно представить в виде следующей таблицы.

Таблица 3.1

Критерий	Ступень общества		
	Доиндустриальное (доэкономическое) общество	Индустриальное (экономическое) общество	Постиндустриальное (постэкономическое) общество
1. Тип средств производства	Ручные орудия труда	Машина	Информатика
2. Ведущий сектор	Сельское хозяйство	Индустрия	Наука
3. Тип детерминации	Традиции и внешнеэкономическое принуждение к труду	Материальные (денежные) стимулы	Творчество

Окончание табл. 3.1

Критерий	Ступень общества		
	Доиндустриальное (доэкономическое) общество	**Индустриальное (экономическое) общество**	**Постиндустриальное (постэкономическое) общество**
4. Тип «общественного» человека	Традиционный («патриархальный») человек	«Экономический» человек	Социально-творческий («социологический») человек

Каждая из указанных ступеней общества входит в сферу изучения экономической науки, однако степень экономической «начинки» общества оказывается в каждом случае разной.

С начала 60-х годов XX в. получила широкое распространение терминология и концепция *постиндустриального общества*. Среди его конкретных обозначений — «общество третьей волны» О. Тоффлера, «информационное общество» И. Массуды, «общество информатики и высокой технологии» Дж. Нэсбита, «общество услуг» Ж. Фурастье, «общество нового гуманизма» А. Печчеи, «общество постматериальных ценностей» Р. Инглехарта и др. Идея постиндустриального общества отразила реальные процессы, обозначившиеся в послевоенный период в развитых странах и характеризующиеся развитием принципиально новой техники и технологии, формированием новой структуры производства, превращением науки в непосредственную производительную силу, усилением творческого характера труда и стимулов творческой самореализации личности, выдвижением на первый план таких видов продукции, как научные знания, информация, духовные блага и т.п.

Цивилизационный подход к экономическим системам. Цивилизационные системы Термин «цивилизация», широко используемый в общественных науках, употребляется в разных смыслах. Применительно к нашему анализу более пригодно определение цивилизации как такой интегральной общественной системы, которая характеризуется своеобразным способом воспроизводства жизни общества, исторически возникающим единством внутренних и внешних факторов. Экономическая интерпретация этого определения выражается в том, что система как объект изучения экономической теории включает в себя действие не только экономических (внутренних), но и неэкономических (внешних по отношению к экономике) элементов (факторов). Неэкономическими факторами в такой системе могут выступать социокультурные (национальные, религиозные, этические, «ментальные» и т. п.), социально-политические (ценности демократии, гражданского общества, правового государства и т.д.), постэкономические (социально-творческие и коммуникативные), а также природно-климатические, географические, геополитические и другие факторы. Таким образом, особенностью цивилизационного подхода к исследованию экономических систем является многомерность анализа, множественность критериев, их несводимость к узкоэкономическим измерениям.

Можно выделить несколько классификаций цивилизационных систем в рамках, не выходящих за пределы предмета экономической теории.

Первая классификация совпадает с классификацией по степени индустриального (индустриально-экономического) развития общества. Она получает вид: доиндустриальная (традиционная) цивилизация — индустриальная (экономическая) цивилизация — постиндустриальная (постэкономическая) цивилизация. Их характеристики приводились выше. Эти цивилизации можно трактовать как глобальные и исторически последовательные («вертикальные») цивилизации.

Вторая классификация близка к первой в аспектах глобальности и историчности цивилизаций с упором на взаимодействие социально-политических и экономических факторов. Так, выделяют традиционную (патриархальную, авторитарную) и либеральную (рыночную, демократическую) цивилизации, обращая внимание и на возможность промежуточной цивилизации.

Третья классификация делает акцент на роли социокультурного фактора и связанной с ним достаточно устойчивой системы ценностных ориентаций различных обществ (народов, наций, религиозных и других общностей). Цивилизации подобного рода можно трактовать как локальные, поскольку они ограничены пространственно (например, евразийская и западноевропейская цивилизации, исламская цивилизация, цивилизация конфуцианского культурного региона и т. п.), и как «горизонтальные», поскольку они сравнительно устойчивы, обладают большой степенью консерватизма, находясь в состоянии сосуществования (несмотря на их интенсивное взаимодействие и взаимопроникновение), и в этом смысле не располагаются строго на исторической («вертикальной») оси общественного развития. Важнейший аспект данной классификации — влияние социокультурной среды на действие универсальных экономических процессов, на развитие тех или иных хозяйственных форм, того или иного типа экономического поведения.

Среди более конкретных выражений указанного влияния — различное соотношение индивидуальных и коллективных (корпоративных) форм, разное отношение к роли и функциям государства, различная степень рационально-экономических и внерациональных (духовных) стимулов, разное понимание социальной справедливости и т. п. Все это должно находить свое отражение в экономических системах, ограничивая или корректируя действие общих экономических закономерностей.

Четвертая классификация противостоит предыдущей и вбирает в себя некоторые характеристики двух первых классификаций, обогащая их акцентом на общечеловеческих ценностях. Считается, что общественное развитие идет в направлении формирования «единой мировой цивилизации» с господством общечеловеческих ценностей при нивелировании различий, существующих в различных странах и регионах. Однако спорен вопрос о самом содержании общечеловеческих ценностей. Что они представляют собой: ценности западной цивилизации как наиболее «продвинутой», нечто собирательное из лучших черт каждой локальной цивилизации или единство многообразного? Кроме того, опасно искусственное подстегивание исторического процесса и нивелирование исторически сложившейся и достаточно устойчивой специфики локальных цивилизаций, что, как показывает история, чревато серьезными общественными катаклизмами.

Цивилизационный подход к типологизации систем, несмотря на имеющиеся различия в его понимании, имеет ряд достоинств по сравнению с

другими подходами и способами классификации. Ему свойственна многомерность анализа, многослойность анализа исторического процесса, отход от классовых конфронтационных оценок, разностороннее измерение общественного развития и т.п.

Вместе с тем необходимо учитывать опасности, существующие для экономической теории в условиях чрезмерного акцента на цивилизационном подходе. Они заключаются в возможности размывания самого предмета экономической теории, потери ее экономического содержания.

Классификация на основе критериев сложности и изменчивости систем

Наиболее простыми теоретическими системами по критерию сложности можно считать системы по формам хозяйствования. В их основе лежит лишь один критерий — способ соединения производства и потребления (способ координации экономической деятельности).

Более сложными являются формационные системы. Хотя в этом случае предполагается один главный критерий их разграничения (форма собственности на средства производства), тем не менее они включают в себя и предыдущий критерий. Каждая формация неразрывно связана с той или иной формой хозяйствования и не может существовать без нее: например, феодализм — без натурального хозяйства, капитализм — без рыночной экономики.

Другой характер носят цивилизационные системы, поскольку включают в свой состав кроме отмеченных экономических элементов и ряд неэкономических элементов (факторов). Системы приобретают в итоге многомерный (многослойный) характер.

Экономические системы (теоретические и реальные) различаются также по **степени «чистоты»** (гомогенности). Абсолютно «чистых» экономических систем не существует, однако определенные черты «чистых» экономических систем можно было наблюдать в отдельные периоды истории. В бывших социалистических странах была предпринята попытка создать систему, основанную на господстве общественной собственности. Рыночно-капиталистическое хозяйство в период своего расцвета в XIX в. также имело черты «чистой» системы. Особое значение «чистота» системы имеет в теоретических системах, в которых выявление специфических характеристик экономических систем предполагает отвлечение от других, неспецифических характеристик.

В случае соединения и переплетения различных форм хозяйствования, формационных образований, цивилизационных систем, а также более сложных сочетаний разных элементов системы можно говорить о **смешанных экономических системах (смешанной экономике)**. Их отличительная особенность — гетерогенность (разнородность) входящих в них элементов.

Смешанные системы существовали в различных исторических условиях. Например, в свое время такой системой был колонат, возникший на основе соединения рабовладельческих и феодальных отношений в Древнем Риме. Применительно к современным условиям смешанная экономика предстает в следующих укрупненных формах:

— смешанная экономика развивающихся (в особенности слаборазвитых) стран, в которых «смешение» вызывается низким уровнем развития и наличием отсталых экономических форм;

— смешанная экономика развитых стран (развитая смешанная экономика);

— смешанная переходная экономика постсоциалистических стран.

Важное значение для понимания экономических систем имеют и **динамические критерии**, оценивающие степень и характер подвижности (изменения) систем. На их основе экономические системы можно классифицировать следующим образом: *стационарные системы* и *исторически изменяющиеся системы*. При этом следует иметь в виду, что хотя неизменяющихся состояний в общественной жизни не существует, однако степень изменений экономики может быть разной. Для развитых состояний экономических систем на первый план выдвигаются механизмы функционирования, в результате чего эти системы предстают прежде всего как стационарные системы.

Исторически изменяющиеся системы можно разделить на две группы:

во-первых, с точки зрения их границ: системы, находящиеся в состоянии *внутренней эволюции* при сохранении их принципиальных основ (например, исторически развивающаяся система рыночной экономики), и системы, отражающие особый период перехода к новому качеству экономики, т.е. *переходные системы* (например, система, переходная от командной экономики к рыночной);

во-вторых, с точки зрения характера развития: *линейно развивающиеся системы*, отличающиеся поступательным движением, социально-экономическим прогрессом, и *нелинейно развивающиеся системы*, которые отличаются прерывистостью и цикличностью процессов, стохастичностью явлений и т.п. Общественная практика XX в. свидетельствует о том, что нелинейность социально-экономического развития становится все более заметной характеристикой развития систем.

Смешанная экономика и ее параметры

Идеи смешанной экономики, появившиеся на рубеже двух последних веков и получившие затем широкое распространение, отражали реальные изменения в социально-экономической жизни, особенно усилившиеся в послевоенный период. Эти изменения проявились в усложнении форм взаимодействия рынка и государственного регулирования экономики, частного предпринимательства и процесса социализации, а также во все более заметном проникновении в структуру общественных систем постиндустриальных (постэкономических) начал.

Сам термин «смешанная экономика» не имеет однозначного толкования. Его первоначальная и наиболее распространенная трактовка делает упор на сочетании различных секторов экономики (частного и государственного) и разнообразии форм собственности. Вторая позиция, получившая импульс от кейнсианства, выдвигает на первый план проблему сочетания рынка (рыночного механизма) и государственного регулирования. Третья позиция, инициированная разнообразными социал-реформистскими течениями, основывается на сочетании капитала (частного предпринимательства) и социальности (общественных социальных гарантий). Наконец, еще одна позиция нацеливает на проблему соотношения экономических и неэкономических начал в структуре современного общества.

Указанные трактовки смешанной экономики в современных условиях не противоречат друг другу: они лишь отражают наличие нескольких линий формообразования современного типа развитой экономики и их единство. Смешанная экономика развитых стран сегодня представляет собой одновременное сочетание указанных параметров, а именно сочетание частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических элементов и социализации жизни, экономических и неэкономических начал.

Смешанность экономики характеризует не только наличие разнообразных структурных элементов в ее составе, но и образование конкретных форм их сочетания в реальной экономике. Примером этого могут служить частногосударственные акционерные предприятия, контрактные соглашения государственных органов с частными фирмами, социальное партнерство и т.д.

Сегодня смешанная экономика является достаточно целостной системой, выступающей как адекватная форма современного развитого общества. Образующие ее элементы опираются на такой уровень производительных сил и на такие тенденции социально-экономического развития, которые объективно требуют дополнения рынка государственным регулированием частнохозяйственной инициативы — социальными гарантиями, а также включения в экономическую структуру общества постиндустриальных начал. Смешанная экономика не является конгломератом, хотя и уступает «чистым» системам в степени однородности составляющих ее элементов. Являясь совокупностью смешанных экономических отношений, она реализуется как система взаимосвязанных структурных элементов, имеющих собственную основу (см. гл. 36).

Модели смешанной экономики

Общая линия на развитие смешанной системы не означает однообразия и стандартизации. Реально в разных странах и регионах складываются различные модели смешанной экономики. Они отличаются друг от друга специфическим сочетанием разных форм собственности, рынка и государственного регулирования, капитала и социальности, экономической и постэкономической сторон. Эта особенность зависит от многих факторов: уровня и характера материально-технической базы, исторических и геополитических условий формирования общественного устройства, национальных и социокультурных особенностей страны, влияния тех или иных социально-политических сил и т.п. Более того, в смешанной экономике, как правило, может доминировать та или иная сторона параметров.

Оценим некоторые наиболее характерные модели смешанной экономики, сложившиеся в развитых странах. **Американская модель** — это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, а также высокий уровень социальной дифференциации. **Германская модель — модель социального рыночного хозяйства**, которая расширение конкурентных начал увязывает с созданием особой социальной инфраструктуры, смягчающей недостатки рынка и капитала, с формированием многослойной институциональной структуры субъектов социальной политики. **Шведская модель** в ее клас-

сическом виде — это социальная модель, для которой характерен высокий уровень социальных гарантий, базирующихся на широком перераспределении доходов и распространении многообразных «свободных ассоциаций». **Японская модель** — модель регулируемого корпоративного капитализма, в которой благоприятные возможности накопления капитала сопрягаются с активной ролью государственного регулирования в сферах программирования экономического развития, структурной, инвестиционной и внешнеэкономической политики и с особым социальным значением корпоративного (внутрифирменного) начала.

Формирование смешанной экономики прослеживается и в условиях переходных экономик, причем и здесь складываются разные модели. Например, в ходе преобразования китайской экономики рыночный механизм и негосударственный сектор экономики значительно усилили свою роль. Однако государственное регулирование в форме «направляющего планирования» и социальные гарантии продолжают занимать важное место в социально-экономической жизни. Данная модель может быть определена как преимущественно социалистическая модель смешанной экономики.

Возможности формирования смешанной экономики существуют и в России. Они связаны прежде всего со сравнительно развитым индустриальным базисом, сочетающимся с отдельными элементами постиндустриализма, с возникшим многообразием форм собственности и хозяйствования, с наличием традиций регулирования и социальности, а также с интенсивным развитием в годы реформ рынка и предпринимательства. На все это наслаиваются технологическая многоукладность и переходный общественный характер современной отечественной экономики, усиливающие ее смешанный характер. Очевидно, что в нашей стране с учетом ее большой специфики должна сложиться российская модель смешанной экономики.

Национальная экономика Национальная экономика, или национальная экономическая система, — это экономическая система страны, отражающая весь комплекс факторов (внутренних и внешних, экономических и неэкономических) и целей ее развития и функционирования и содержащая обусловленные ими особенности реализации общих экономических закономерностей.

К специфическим факторам развития и функционирования национальной экономики следует отнести факторы природно-климатического, экономико-географического, технологического, социокультурного характера. Они, как правило, отличаются устойчивостью, долговременностью и не подвержены быстрым изменениям. Их следствиями являются та или иная структура экономики и общественного продукта, та или иная структура собственности, та или иная роль государства, та или иная степень открытости экономики внешнему миру, то или иное понимание социальной справедливости в обществе, те или иные приоритеты в экономической политике и т.д.

Национальная экономика не связана с какой-либо формой хозяйства, формацией или степенью индустриального развития. Она осуществляется на различных этапах развития общества, во многом являясь экономическим выражением особенностей той или иной локальной цивилизации.

В современных условиях экономически развитых государств национальная экономика выступает в форме национальных моделей смешанной экономики.

Для национальной экономики характерно также особое целеполагание. Иными словами, кроме обычных целей социально-экономического развития (эффективность, благосостояние и др.) перед экономикой каждой страны стоят и специфические цели, обусловленные условиями и уровнем ее развития.

Функционирование национальной экономики должно иметь, в частности, акцент на обеспечение национальной экономической безопасности страны и реализацию ее национальных экономических интересов. В их числе — повышение конкурентоспособности национальной экономики и усиление ее роли в системе мирового хозяйства.

Важнейшими аспектами национальной экономики являются обеспечение единого экономического пространства страны, установление оптимального соотношения между общенациональным и региональным уровнями экономики.

Теория национальной экономики призвана определить и проанализировать противоречивое единство экономической системы, неэкономических, в том числе и цивилизационных, факторов, выявить общее и специфическое в национальной экономической системе.

Основные понятия

Индустриальное и постиндустриальное общество
Критерии и типы экономических систем
Модели смешанной экономики
Национальная экономика
Общественно-экономические формации
Простые и сложные системы
Смешанная экономика
Стационарные и исторически изменяющиеся системы
Формы хозяйствования
Цивилизационные системы
«Чистые» и «смешанные» системы
Экономическая система

Часть вторая

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Раздел I. МИКРОЭКОНОМИКА

Глава 4. Теория цены: спрос, предложение и рыночное равновесие

Рынок является главным объектом исследования микроэкономики, так как изучение процесса принятия экономических решений субъектами рынка возможно только на основе выявленных закономерностей функционирования среды, в которой принимаются такие решения. За многообразием реальных рынков скрывается та общая для них черта, что все они представляются в виде модели взаимодействия спроса и предложения. В этом смысле анализ рыночного спроса и предложения является как необходимым, так и исходным шагом в исследовании принципов функционирования рынка и поведения его участников.

Рыночный спрос и закон спроса

В самом общем виде рыночный спрос можно определить как готовность потребителей приобретать товары и услуги. Между тем под такой готовностью понимается не сама потребность в благах и желание их иметь, а прежде всего согласие заплатить за эти блага. Поэтому в экономическом смысле спрос — это форма поведения потребителей, отражающая их готовность и способность платить за приобретаемые блага. Такое определение, хотя и отражает содержательную сторону явления, лишено важнейших экономических признаков — количественной и временной характеристик. Поэтому экономисты используют более точное понятие — величина, или объем, рыночного спроса. **Величина (объем) рыночного спроса** — это максимальное количество данного блага, которое готовы купить потребители по текущим ценам в единицу времени. Это определение является не только более строгим, но и отвечающим потребностям экономического анализа. Во-первых, оно указывает на то, что спрос может быть измерен в форме физической совокупности (количества) благ или суммы денег, которую потребители резервируют для покупки данного количества блага. Во-вторых, неся в себе признак временной определенности, оно акцентирует внимание на том, что величина спроса может изменяться во времени. Поэтому, когда говорят о спросе, обязательно указывают период времени, для которого определяется спрос (день, неделя, месяц, год).

Величина спроса формируется под влиянием разнообразных условий, которые называют детерминантами (параметрами) спроса. **Детерминанты спроса** — это факторы, оказывающие влияние на количественные параметры рыночного спроса. В качестве важнейших следует выделить: численность и структуру населения (N), цену самого блага (P_x), цены заменителей данного блага (P_y), предпочтения (T) и доходы (I) потребите-

лей, а также потребительские ожидания (E). Оказываемое ими влияние принимает форму определенной функциональной зависимости, называемой функцией спроса.

Функция спроса — это установленная зависимость, отражающая характер изменения величины спроса при изменении влияющих на него факторов. В данной функции величина спроса на благо (Q_D или D) является зависимой переменной, а детерминанты спроса (P_x, P_y, I, T, E) выполняют роль независимых переменных. Значение функции показывает то количество блага, которое будет куплено при разных комбинациях влияния детерминант в выбранную единицу времени. Аналитически функцию спроса можно представить уравнением

$$Q_D{}^X = f(N, P_x, P_y, I, T, E).$$

Хотя реальный спрос находится под влиянием всех переменных, используя принцип «при прочих равных условиях», мы можем вычленить степень влияния отдельной переменной и составить уравнения для каждой детерминанты, принимая остальные постоянными. Каждое такое уравнение отражает воздействие на спрос соответствующей детерминанты. Наиболее широко применяемой в микроэкономическом анализе является функция спроса по цене $Q_D{}^X = f(P_x)$. **Функция спроса по цене**, отражая зависимость величины спроса на благо от изменения цены этого блага, показывает то количество блага, которое будет куплено покупателями при разных ценах блага, но при прочих равных условиях. Функция спроса по цене может быть выражена в различной форме: табличной (табл. 4.1 и 4.2), аналитической или графической (рис. 4.1).

Табличная форма представляет отображение фактически наблюдаемых данных о том, как изменялась величина (объем) спроса, например, на яблоки сорта «гольден» в зависимости от изменения цены на них при неизменности всех остальных детерминант.

Таблица 4.1

Цена блага (в руб.)	0	20	30	40	60
Величина спроса в месяц (в кг)	180	120	90	60	0

Представленная в таком виде зависимость между ценой блага и величиной спроса на него называется **шкалой спроса**. Шкала спроса не дает ответа на вопрос ни о рыночной цене блага, ни о величине самого спроса. Вместе с тем, отражая функциональную связь между зависимой (величина спроса на благо) и независимой (цена блага) переменными, позволяет установить характер зависимости между ними и определить значения функции спроса по цене. В нашем примере эта функция является линейной и имеет такой вид: $Q_D{}^r = 180 - 3P_r$. Выраженная аналитически, она примет вид уравнения

$$Q_D = a - bP,$$

где Q_D — величина спроса на благо; a — постоянный член, отражающий величину спроса при нулевой цене, и b — коэффициент влияния цены блага P на величину спроса.

Чрезвычайно важно обратить внимание на то, что в приведенной функции перед коэффициентом при цене стоит знак «минус». Это означает,

что если цена блага растет, то спрос на него сокращается и, наоборот, при снижении цены блага спрос на него увеличивается. Иными словами, величина спроса на благо находится в обратной зависимости от цены. Выраженная в функции спроса обратная зависимость между спросом и ценой получила название закона спроса. ***Закон спроса*** — это принцип рыночной экономики, который утверждает, что величина спроса на благо находится в обратной зависимости от цены блага, увеличиваясь при снижении цены единицы этого блага и уменьшаясь при ее росте.

Уравнением $Q_D = a - bP$ задана **прямая функция спроса по цене.** Прямая в том смысле, что отражает зависимость изменения величины спроса от цены. Но закон спроса может быть выражен и в виде обратной связи — как зависимость цены от величины спроса. **Обратная функция спроса по цене,** отражая зависимость изменения цены от изменения величины спроса, фактически показывает стоимостную оценку блага потребителем. Она также может быть представлена в виде шкалы спроса. Только в этом случае величина спроса становится независимой переменной (верхняя строка), а цена блага — зависимой переменной (нижняя строка). Аналитическая запись обратной функции спроса по цене выводится из уравнения прямой функции спроса: $Q_D = a - bP$; $bP = a - Q_D$; $P = a/b - (1/b)Q_D$ и записывается как

$$P_D = a/b - (1/b)Q .$$

Обратная функция спроса по цене обладает тем достоинством, что позволяет дать удобную в применении графическую интерпретацию закона спроса в виде кривой спроса (рис. 4.1). Графическая форма функции спроса отражает ту же взаимосвязь, которая выше была представлена в табличной и аналитической формах. Но она обладает тем преимуществом, что позволяет дать простое и наглядное представление о содержательной стороне закона спроса. Кривая спроса строится в системе координат, по вертикальной оси которой откладывают значения цены за единицу блага (P), а по горизонтальной — значения объема спроса (Q) для каждого уровня цены в выбранную единицу времени. Точки пересечения значений цен и объемов спроса на графическом поле отражают величину спроса при каждой данной цене. Соединив их, мы получим кривую спроса, которая представляет собой набор точек, отражающих разные варианты пар «цена — количество». *Для линейной функции спроса кривая спроса будет представлена прямой линией* (D^A), которую можно построить по двум любым точкам, например: $Q = 60$, $P = 40$ и $Q = 180$, $P = 0$. *Нелинейные функции спроса имеют вид кривых,* подобных $D^Б$.

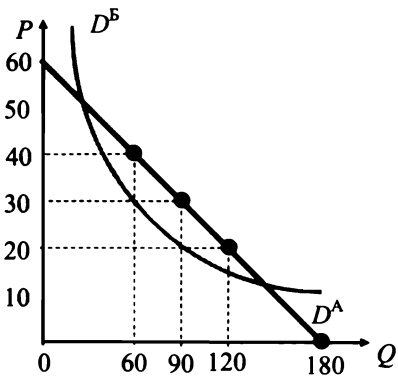


Рис. 4.1. Кривые спроса

Кривая спроса — линия, показывающая связь между ценой блага и величиной спроса на него в единицу времени и отражающая характер изменений величины спроса на благо в зависимости от изменения цены. Кривая спроса несет в себе ценную экономическую информацию. Во-первых, она описывает все возможные соотношения между ценой и величиной спроса, фиксируя определенную величину спроса для конкретной

точки на кривой. Во-вторых, ее пересечение с осями графика указывает на то, что в каждый данный период времени спрос имеет свои ограничения. Пересечение кривой спроса с горизонтальной осью указывает на то, что потребность в благе является ограниченной и даже при нулевой цене блага спрос не превысит определенной величины. Пересечение кривой спроса с вертикальной осью говорит о том, что готовность потребителей платить также ограничена максимальной ценой, при которой потребитель откажется приобретать благо и величина спроса упадет до нуля. В-третьих, отрицательный наклон кривой спроса, с одной стороны, указывает на то, что величина спроса находится в обратной зависимости от цены, а с другой — указывает на то, что готовность потребителей платить снижается. Наконец, кривая спроса отражает степень реагирования величины спроса на изменения цены блага, о чем говорит ее наклон.

Наклон кривой спроса — это ее положение в системе координат относительно горизонтальной оси, определяемое как отношение вертикальных изменений к горизонтальным ее изменениям, вызванным переходом из одной точки на кривой спроса в другую. Угол наклона кривой спроса показывает, насколько чувствительным является реагирование величины спроса на изменения цены блага. Так как кривая спроса имеет отрицательный наклон, то и определяющие его величину значения будут отрицательными. *Наклон линейной кривой спроса будет неизменным* (постоянным) на всем ее протяжении. Он может быть определен между двумя любыми точками кривой. Для кривой спроса D^A он составит $\Delta P/\Delta Q = -1/3$, так как переход от цены 40 руб. к цене 30 руб. ($\Delta P = -10$) будет сопровождаться изменением объема спроса от 60 до 90 ($\Delta Q = +30$). В линейной функции спроса наклон линии спроса проявляет себя в виде ценового коэффициента b, который является величиной, обратной наклону кривой спроса, т. е. $b = 1/(\Delta P/\Delta Q) = \Delta Q/\Delta P$. Нелинейные кривые спроса обычно выпуклы к началу координат. Поэтому наклон нелинейных кривых спроса изменяется с переходом к каждой последующей точке, а его абсолютные значения убывают по мере движения по кривой сверху вниз, что требует определения значений наклона в каждой отдельной точке кривой.

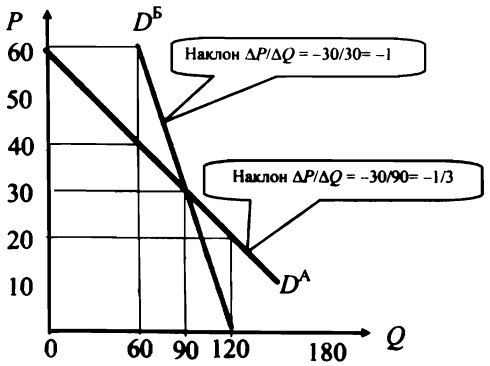


Рис. 4.2. Наклон кривой спроса

Наклон кривой спроса также является важной характеристикой. Сравним две кривые спроса с разным наклоном (рис. 4.2). Наклон кривой спроса D^B равен минус 1, а кривой D^A — минус 1/3. При спросе D^B снижение цены на 30 единиц приведет к увеличению объема спроса на 30 единиц, в то время как при спросе D^A — на 90 единиц. Следовательно, спрос D^A характеризуется более высокой в сравнении со спросом D^B чувствительностью к изменению цены, так как величина спроса характеризуется бóльшими изменениями относительно изменения цены. Это является основанием для выделения эластичного (D^A) и неэластичного (D^B) спроса, что имеет большое значение для прогнозирования последствий изменения цен. Вместе с тем наклон кри-

вой спроса дает самое общее представление об эластичности спроса и не является непосредственным ее показателем, так как значения эластичности спроса будут различными в различных точках одной и той же кривой спроса, о чем речь впереди.

Изменение величины спроса и изменение спроса

Принимая решение о покупке, потребитель руководствуется не только ценой блага. Важную роль в этом играют и другие детерминанты: предпочтения, уровень дохода и ожидания потребителей, цены дополняющих и заменяющих благ. Факторы, оказывающие влияние на спрос, подразделяют на две группы. Одна группа представлена ценой самого блага. В другую группу включают все остальные детерминанты, относя их к неценовым факторам спроса. Существенным является то, что каждая группа факторов оказывает принципиально разное влияние на спрос. По этой причине при анализе спроса выделяют два разных процесса — изменение величины спроса и изменение спроса.

Изменение величины спроса — это процесс, отражающий изменения объема спрашиваемого покупателями блага в зависимости от изменения его цены в рамках установленной шкалы спроса (рис. 4.3). Экономическое содержание этого процесса состоит в том, что повышение цены, например с P_0 до P_1, приведет к уменьшению величины спроса с Q_0 до Q_1, а снижение цены с P_0 до P_2 приведет к увеличению спроса с Q_0 до Q_2. Все пары, характеризующие зависимость изменения величины спроса от цены, будут находиться на кривой спроса. Объясняется это тем, что при изменении цены функциональная зависимость между ценой и величиной спроса (форма функции) остается неизменной. Изменяется лишь величина переменной, в результате чего происходит изменение значения функции.

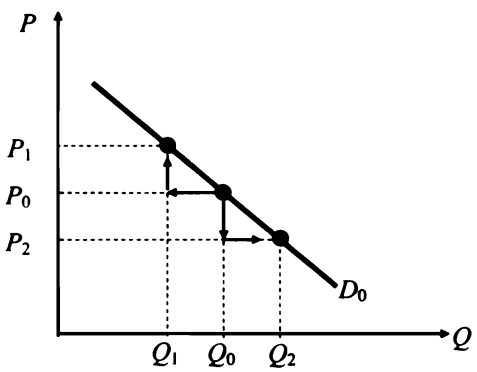


Рис. 4.3. Изменение величины спроса

Так как кривая спроса является графической формой отображения функции спроса, то все изменения ее значений будут находиться на одной и той же кривой. ***Изменение величины спроса всегда выражается в виде движения вдоль кривой спроса***, отражая действие закона спроса.

Изменение спроса, или изменение в спросе, — это процесс, отражающий изменения в готовности покупателей платить за благо, т. е. платить большую или меньшую цену за одно и то же количество блага. Предположим, рыночный спрос представлен кривой спроса D_0 (рис. 4.4). Первоначально при цене блага P_0 объем спроса составлял Q_0. Допустим, реальные доходы потребителей возросли. Поведение покупателей изменилось, и теперь они готовы при том же объеме спроса платить за единицу блага более высокую цену, например P_1. Это означает, что покупатели предъявляют больший спрос, так как прежде цене P_1 соответствовал спрос Q_2, а теперь при этой же цене он увеличился до Q_0. Естественно, теперь при P_0 покупатели будут покупать большее количество, например Q_1. И то и другое, хотя и в разной форме, говорит об увеличении объема

спроса: ($Q_0 > Q_2$), а ($Q_1 > Q_0$). Учитывая, что кривая спроса представляет собой набор пар «цена — количество», указанные изменения выразятся в сдвиге всей кривой спроса, в нашем случае — в положение D_1. Если готовность покупателей платить снизится, то процесс будет характеризоваться обратными изменениями в спросе (рис. 4.5). При цене P_0 спрос сократится с Q_0 до Q_2, а сохранение спроса Q_0 станет возможным только при цене P_2. В конечном счете весь процесс выразится в сдвиге кривой спроса, только в противоположную сторону — в положение D_2. Общий вывод заключается в том, что ***изменение спроса всегда выражается в сдвиге кривой спроса.***

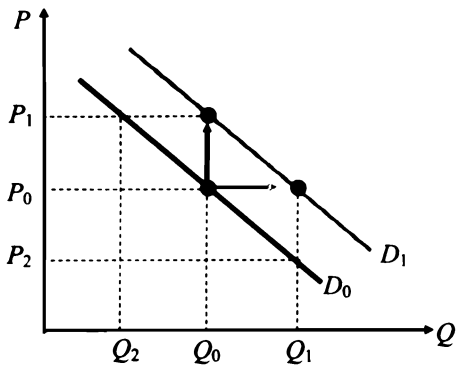


Рис. 4.4. Увеличение спроса

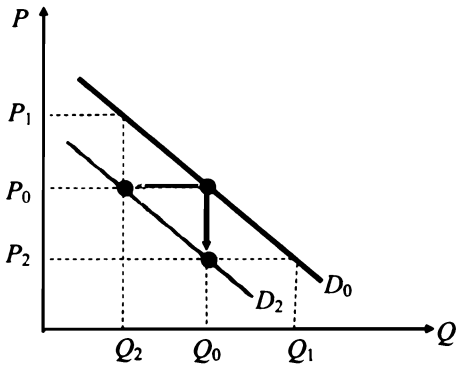


Рис. 4.5. Сокращение спроса

Суть различий между изменением величины спроса и изменением спроса (в спросе) заключается в следующем. Изменение величины спроса обусловлено установленной шкалой спроса, которая выражает взаимосвязь «цена — количество» при неизменности неценовых детерминант. Но сама шкала спроса формируется под воздействием именно неценовых детерминант. Выражая их суммарное влияние, она определяет форму функциональной зависимости между ценой и величиной спроса. Когда неценовые факторы спроса меняются, то изменяется и шкала спроса, приводя к сдвигу кривой спроса.

Факторы, влияющие на изменение спроса разнообразны, а воздействие каждого из них многогранно и требует специального анализа. Здесь мы ограничимся лишь самым общим обзором воздействия неценовых факторов на спрос.

Численность и структура населения являются базисными факторами спроса, так как определяют объем рынка. Любые изменения в численности и структуре населения оказывают непосредственное влияние на изменение спроса. Рост числа потребителей приводит к расширению рыночного спроса, а при сокращении численности он будет сужаться. Старение населения будет сопровождаться сокращением спроса на блага, предназначенные для активного отдыха, зато при этом расширится спрос на медикаменты и услуги здравоохранения.

Предпочтения потребителей — другой основополагающий фактор, определяющий потенциальные границы спроса. Часто именно перемены в предпочтениях становятся причиной серьезных изменений в спросе. Что касается причин изменений в предпочтениях потребителей, то они могут быть вызваны как изменениями во вкусах самих потребителей (переход в

другую возрастную группу, изменение образа жизни или социального статуса), так и внешними воздействиями (реклама).

Уровень доходов потребителей оказывает влияние на готовность покупать блага при одном и том же уровне цены. Рост доходов потребителей расширяет их бюджетные возможности, следовательно, увеличивается и спрос. При снижении доходов наблюдается обратная зависимость.

Потребительские ожидания оказывают влияние на спрос в виде склонности к накоплению запасов. Принимая текущие решения, люди учитывают прогнозное видение будущих событий. При этом свои ожидания они связывают с двумя важнейшими факторами — изменениями в уровне дохода и в уровне рыночных цен. Если потребители ожидают роста (падения) доходов в будущем, то у них появится склонность к увеличению (сокращению) текущих расходов, что приведет к расширению (сокращению) текущего спроса. Устойчивые предположения повышения цен (инфляционные ожидания) являются стимулом для увеличения текущего спроса.

Цены взаимосвязанных благ также оказывают влияние на изменение спроса на данное благо. Если относительная цена на какое-то благо увеличилась, потребители постараются найти ему заменитель. Рост цены на кофе может вызвать рост спроса на чай. Когда блага дополняют друг друга в потреблении, то изменение спроса на одно благо вызывает изменения спроса и на другое. Изменение цены сливочного масла приведет не только к изменению спроса на него, но может стать причиной изменения спроса и на хлеб, если потребление бутербродов является типичной характеристикой вкусовых предпочтений потребителей. Таким образом, характер зависимости между изменением цен взаимосвязанных благ и изменением спроса на анализируемое благо заключается в том, что для взаимодополняющих благ она является прямой, а для взаимозаменяемых — обратной. Анализируя влияние фактора на спрос, следует помнить о том, что в основе их взаимосвязи лежит не функциональное предназначение благ, а наблюдаемая устойчивая зависимость между изменением цены на одно благо и изменением спроса на другое.

Рыночное предложение и закон предложения

Предложение благ осуществляется производителями. В этом смысле **рыночное предложение** представляет собой форму поведения производителей, отражающую их желание и способность поставлять блага на рынок. Экономический анализ рыночного предложения, так же как и спроса, оперирует количественными и временными характеристиками. **Величина (объем) рыночного предложения** — это общее количество данного блага, которое желают и способны предоставить на рынок все производители при существующих экономических условиях в единицу времени.

Так как производство благ связано с затратами, то желание производителей поставлять блага обусловливается уровнем цен благ и возникает тогда, когда цена обеспечивает не только возмещение производственных затрат, но и получение дохода. Готовность производителей осуществлять предложение блага обусловлено детерминантами предложения. **Детерминанты предложения** — это ценовые и неценовые параметры рынка, которые оказывают влияние на способность производителей (продавцов) осуществлять рыночное предложение, т. е. обеспечивать производство блага с затратами, которые были бы не выше рыночной цены блага. Параметры

производства, которые обусловливают уровень затрат, называются неценовыми детерминантами (факторами) предложения. Важнейшими среди них являются цены используемых для производства блага ресурсов: природных (P_N), капитальных (P_K) и трудовых (P_W), численность продавцов (M), технологии (H), налоги (T), ожидания производителей (E). Таким образом, детерминанты предложения, так же как и детерминанты спроса, представлены двумя группами факторов: одна из них представлена ценой самого блага (P_x), а вторая — неценовыми факторами. Совокупное воздействие этих детерминант на количественные параметры рыночного предложения выразится в функции предложения, которая задается в виде уравнения

$$Q^S{}_x = f(P_x, P_N, P_K, P_W, M, H, T, E).$$

Функция предложения — это установленная зависимость между величиной рыночного предложения блага и определяющими ее факторами, которая показывает максимальное количество блага, поставляемое на рынок при существующих условиях в единицу времени. Так же как и в случае со спросом, функция предложения будет включать свободный член c, а степень влияния каждой отдельной переменной будет отражаться коэффициентами d при них. Функция предложения может быть линейной и нелинейной. Применяя принцип «при прочих равных условиях», мы можем определить функцию предложения по каждому отдельно взятому фактору предложения, зафиксировав влияние остальных в величине свободного члена c. Наиболее широко используемой в микроэкономическом анализе является функция предложения по цене $Q^S{}_x = f(P_x)$, которая отражает зависимость между ценой блага и величиной (объемом) его предложения.

Функция предложения по цене, отражая зависимость величины предложения блага от изменения его цены, показывает то количество блага, которое будет предложено производителями на рынок в единицу времени при разном уровне цены блага и неизменности неценовых факторов предложения. Функция предложения по цене может быть выражена в табличной (табл. 4.2), в аналитической и в графической (рис. 4.6) формах.

Таблица 4.2

Цена блага, руб.	0	20	30	40	60
Величина предложения в месяц, кг	−30	50	90	130	210

Представленная в табличной форме зависимость между ценой блага и величиной предложения дает нам *шкалу предложения*, опираясь на данные которой мы сможем дать аналитическое описание функции предложения по цене. В нашем случае имеет место линейная зависимость, и аналитическая форма функции будет представлена уравнением

$$Q_S = c + dP,$$

где Q_S — величина предложения блага; c — свободный член; d — коэффициент влияния цены блага (P) на величину рыночного предложения.

Сравнивая его с уравнением функции рыночного спроса по цене, нельзя не заметить той особенности, что для функции рыночного предложения

характерна прямая (положительная) зависимость между ценой блага и величиной предложения. Эта зависимость называется законом предложения.

Закон предложения — это принцип рыночной экономики, который утверждает, что при прочих равных условиях величина предложения блага будет тем больше, чем выше цена единицы этого блага, и, наоборот, величина предложения блага будет уменьшаться по мере снижения его цены. Такой характер действия закона предложения объясняется довольно просто. Во-первых, желание преследующих получение дохода продавцов увеличивать производство будет тем сильнее, чем больше предельные выгоды (цена) будут перекрывать их предельные затраты. Во-вторых, расширение производства связано с вовлечением в экономический оборот большего количества ограниченных ресурсов, и предельные затраты производства блага будут возрастать. Как и закон спроса, закон предложения можно выразить обратной функцией предложения. **Обратная функция предложения по цене** выражает изменение цены блага в зависимости от изменения величины его предложения. Ее аналитическая запись выводится из уравнения прямой функции предложения: если $Q_S = c + dP$, то $dP = -c + Q_S$, следовательно:

$$P_S = -c/d + (1/d)Q\,.$$

На основании ее мы можем построить кривую предложения, которая будет представлять собой графическую интерпретацию закона предложения (рис. 4.6). **Кривая предложения** — это линия, отражающая характер изменения величины предложения блага в зависимости от изменения его цены в единицу времени и показывающая минимальные значения цены для каждого объема предложения. Кривая предложения может быть прямой линией ($S^А$), если функция предложения будет линейной, или кривой ($S^Б$) при нелинейной функции предложения. Кривая предложения может быть построена на базе полученных из шкалы предложения данных о значениях объема предложения (Q_S) для каждого уровня цены (P). Как и кривая спроса, кривая предложения будет представлять собой набор точек, отражающих разные варианты пар «количество — цена», однако с той существенной разницей, что будет выражать положительную зависимость между ценой и величиной предложения. Поэтому кривая предложения будет иметь положительный наклон, то есть слева направо-вверх, показывая, что объем предложения увеличивается по мере роста цены блага и сокращается при ее снижении. *Угол наклона кривой предложения* будет отражать степень реагирования величины предложения на изменения цены. Чем более крутой будет кривая предложения, тем менее чувствительным будет предложение к снижению цены блага, и наоборот. Определяемый так же, как и наклон кривой спроса, наклон кривой предложения (для линии предложения $S^А$ он составит $\Delta P/\Delta Q = 1/5$) проявляет себя в функции предложения в виде коэффициента d при цене блага P,

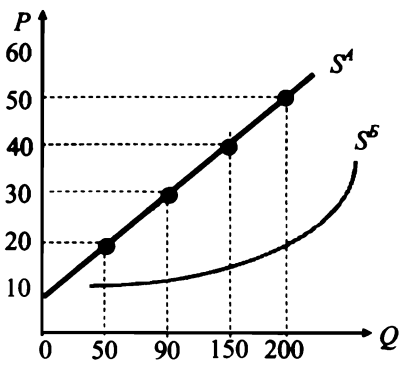


Рис. 4.6. Кривая предложения

являющегося величиной, обратной наклону кривой. Характеризуя кривую предложения, следует помнить, что она отражает уровень реальных затрат на производство блага. Поэтому пересечение кривой предложения с горизонтальной осью графика на участке положительных значений объема предложения не означает, что производители готовы предоставить такое количество блага бесплатно. Это всего лишь будет отражением уровня цены, при котором производство прекращается. Пересечение кривой предложения с осью цен указывает на минимальное значение цены, с которого производители начинают осуществлять предложение.

Изменение величины предложения и изменение предложения

Так же как и в отношении спроса, при анализе рыночного предложения различают изменение величины предложения и изменение предложения. **Изменение величины предложения** отражает изменение величины предложения блага в зависимости от изменения цены самого блага при неизменности неценовых факторов предложения (рис. 4.7). Так как закон предложения декларирует положительную связь между величиной предложения и ценой, то повышение цены, например с P_0 до P_1, приведет к увеличению объема предложения с Q_0 до Q_1, а снижение цены с P_0 до P_2 — к его уменьшению с Q_0 до Q_2. На графике это выразится в том, что оба изменения будут находиться на той же кривой, однако в первом случае новая точка (P_1; Q_1) окажется выше исходной (P_0; Q_0), а во втором (P_2; Q_2) — ниже. Следовательно, ***изменение величины предложения всегда выражается в виде движения вдоль кривой предложения.***

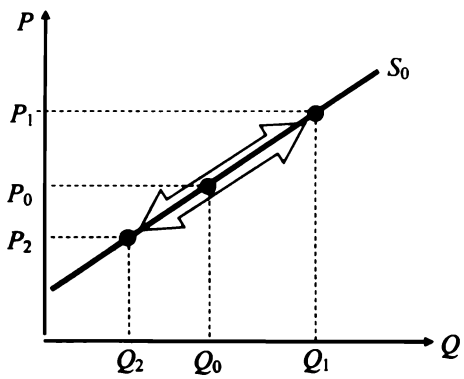


Рис. 4.7. Изменение величины предложения

Изменение предложения — это процесс, отражающий изменение готовности производителей предоставлять большее или меньшее количество блага при одной и той же цене (рис. 4.8). Об изменении предложения говорят в том случае, когда при той же цене блага, например P_0, объем предложения может увеличиться, допустим, до Q_1 или уменьшиться, предположим, до Q_2. Этот процесс не идентичен тому, который наблюдался бы при увеличении цены блага, так как связан со сдвигом кривой предложения. При повышении цены блага с P_0 до P_1 величина предложения увеличилась бы с Q_0 до Q_1. Но в нашем случае, как видно из рисунка, для кривой предложения S_1 цена P_1 дает объем предложения не Q_1, а Q_3. В то же время при предложении S_1 объем Q_0 обеспечивается при более низкой цене, чем в случае предложения S_0. Другими слова-

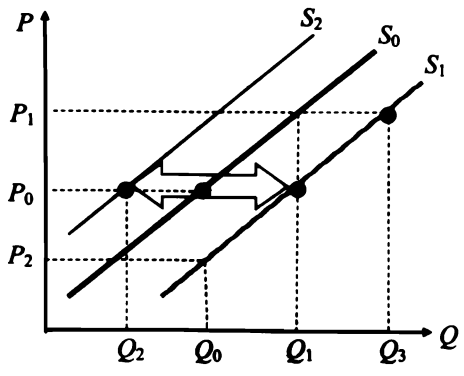


Рис. 4.8. Изменение предложения

ми, ***изменение предложения всегда выражается в сдвиге кривой предложения***. При этом смещение кривой предложения вправо (положительный сдвиг) будет означать расширение рыночного предложения. Смещение кривой предложения влево (отрицательный сдвиг) будет означать сокращение рыночного предложения.

Суть различий между изменением величины предложения и изменением предложения сводится к тому, что в первом случае изменения обусловлены ценой блага, а во втором — действием неценовых детерминант. Поэтому *изменение величины предложения выражается в изменении значения функции, а изменение предложения — в изменении формы функции.* Указанные различия наглядно демонстрирует графическая интерпретация изменения величины предложения и изменения предложения.

Факторы, влияющие на изменение предложения, разнообразны, но в качестве определяющих следует выделить такие, как цены факторов производства, цены заменителей, численность продавцов, технологии, ожидания производителей, налоги и субсидии.

Цены факторов производства оказывают наиболее существенное влияние на изменение предложения, так как определяют уровень затрат производства блага. Рост цен на факторы производства приведет к увеличению производственных затрат, и предложение сократится во всем диапазоне цен. Кривая предложения сместится влево. При снижении цен факторов производства будет наблюдаться снижение производственных затрат, что приведет к расширению предложения, и кривая предложения сместится вправо.

Технологии обусловливают эффективность использования производственных ресурсов, значит, оказывают самое непосредственное влияние на уровень затрат. Переход к новым технологиям может выразиться в снижении удельных затрат ресурсов на производство блага, а может сопровождаться вовлечением в производство менее ценных, а значит, более дешевых производственных ресурсов.

Цены благ-заменителей влияют на изменение предложения данного блага в том смысле, что, оказывая влияние на уровень доходности производства, изменяют привлекательность для производителя поставки на рынок именно данного блага. Если цены на минеральную воду повысятся, то производители прохладительных напитков при имеющихся у них производственных мощностях расширят предложение минеральной воды и сократят предложение фруктовой воды.

Численность производителей, действующих на рынке, скажется на совокупном объеме предложения блага при каждом заданном уровне цены блага. Чем больше число производителей, поставляющих благо на рынок, тем больше будет рыночное предложение, и наоборот. Это выразится в соответствующем сдвиге кривой рыночного предложения.

Налоги и субсидии оказывают непосредственное влияние на затраты производства, а через них — и на рыночное предложение. Увеличение или введение дополнительного налога приведет к росту производственных затрат на единицу блага, а значит, к снижению готовности производителя осуществлять предложение по текущей рыночной цене, что обернется сокращением рыночного предложения. Введение субсидий будет означать снижение затрат на единицу блага для данного объема выпуска, и произ-

водитель будет увеличивать предложение. Но в обоих случаях положение кривой предложения изменится.

Ожидания производителей, выраженные в прогнозируемом ими уровне цены блага и цен на производственные ресурсы в будущем, также оказывают влияние на величину текущего предложения. Ожидаемый ими рост цен может стать катализатором расширения производственных мощностей, а следовательно, увеличения предложения. Прогнозное повышение цен может стать причиной, удерживающей производителя от реализации блага по текущим ценам.

Механизм установления рыночного равновесия

Присутствующие на рынке покупатели и продавцы обладают разной готовностью к осуществлению обменной операции. Реальная сделка (купля-продажа) может состояться только в том случае, если для данного уровня цены объем блага, который желают купить потребители, равен объему блага, который желают продать производители, или, что по сути то же самое, для данного объема сделки цена покупателя совпадает с ценой продавца. Так как кривые спроса и предложения выражают условия, при которых участники рынка готовы вступить в обменные операции, то взаимодействие этих кривых и будет отражать реальный результат осуществления обмена в виде равновесной цены и равновесного количества, графическое отображение чего дано на рисунках 4.9 и 4.10. Как видно из графика, в точке пересечения кривой спроса $D(P)$ и кривой предложения $S(P)$ цена спроса равна цене предложения ($P^* = P_D = P_S$), а объем рыночного спроса равен объему рыночного предложения ($P^* = Q_D = Q_S$). Такое состояние рынка называют рыночным равновесием.

Рыночное равновесие — это такое состояние рынка, при котором для данного уровня цены объем рыночного спроса на благо равен объему предложения этого блага. Параметрами, выражающими условия рыночного равновесия, являются ***равновесная цена***, при которой объем спроса на данное благо равен объему его предложения, и ***равновесный объем***, отражающий количество блага, при котором устанавливается равенство между ценой спроса и ценой предложения. При этом у обеих участвующих в сделке сторон отсутствуют внутренние стимулы к изменению сложившегося положения. Рыночное равновесие является свидетельством того, что готовность купить и готовность продать уравновешивают друг друга, что обеспечивает устойчивость состояния рынка. Что касается вопроса о механизме установления рыночного равновесия, то существуют два подхода к его объяснению. Один был дан Л. Вальрасом и называется *установлением равновесия по Вальрасу*. Другой — А. Маршаллом и называется *установлением равновесия по Маршаллу*.

Подход Вальраса заключается в том, что в основу установления рыночного равновесия положено выполнение равенства $Q_D(P) = Q_S(P)$, а определяющая роль в его установлении закрепляется за количественными характеристиками спроса и предложения. Формирование равновесия рассматривается как следствие давления избытков спроса и предложения. Графическая интерпретация такого подхода приведена на рисунке 4.9. В случае возникновения превышения предложения над спросом, например, равного $(Q_1 - Q_2)$, часть благ не найдет сбыта. Между продавцами неизбежно возникнет конкуренция за потребителя, которая будет оказы-

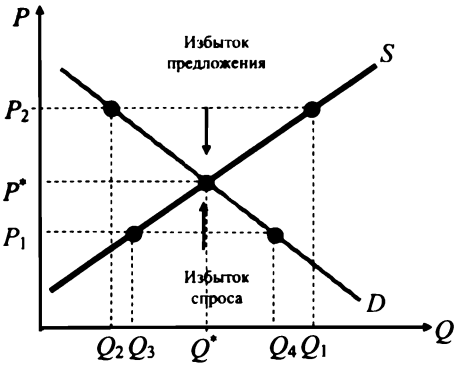


Рис. 4.9. Установление рыночного равновесия по Л. Вальрасу

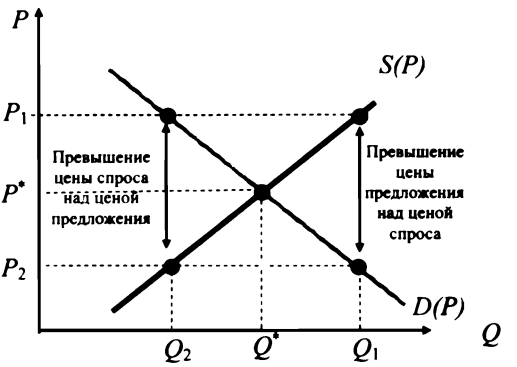


Рис. 4.10. Установление рыночного равновесия по А. Маршаллу

вать давление на рыночную цену P_1 в сторону ее понижения до P^*. В результате конкуренции часть производителей, затраты которых превышают снижающуюся цену, будут вытесняться с рынка, а рыночное предложение будет уменьшаться. Напротив, при избытке спроса на рынке возникнет дефицит блага, допустим ($Q_4 - Q_3$), конкуренция возникнет уже среди потребителей. Цена P_2 блага будет повышаться до P^*, а рыночный спрос будет уменьшаться, так как часть потребителей, чья оценка выгод от потребления блага невелика, перестанут предъявлять спрос на благо. Характерно то, что и в первом и во втором случае будет наблюдаться тяготение объемов предложения и спроса к равновесию, которое достигается в точке пересечения кривых рыночного спроса и предложения (Q^*). Результатом этого станет установление равновесной цены P^*, при которой ни у потребителей, ни у производителей нет внутренних стимулов к нарушению этого состояния.

Подход Маршалла сводится к тому, что условием установления рыночного равновесия является выполнение равенства $P_D(Q) = P_S(Q)$, а определяющая роль в установлении рыночного равновесия закрепляется за ценовыми характеристиками спроса и предложения. Формирование равновесия рассматривается как следствие давления превышения цены спроса над ценой предложения или цены предложения над ценой спроса. Графическая интерпретация этого подхода приведена на рисунке 4.10. Когда, как при Q_2, цена спроса P_1 превышает цену предложения P_2, продавцы будут получать избыточный доход, что станет стимулом для увеличения предложения. Увеличение предложения приведет к снижению цены, которое будет происходить до тех пор, пока их предельные затраты по производству не уравняются с получаемыми ими предельными выгодами в форме цены, т. е. до P^*. Сходный процесс, только в противоположном направлении, будет наблюдаться в случае превышения цены предложения над ценой спроса ($P_1 > P_2$). Не находя сбыта ($Q_1 > Q_2$), продавцы будут вынуждены снижать цену, а часть из них покинет рынок, и предложение уменьшиться. В итоге на рынке останутся те продавцы, которые способны обеспечить производство блага с издержками, равными рыночной цене. Равенство цены спроса и цены предложения ($P_D = P_S$) дает равновесную цену P^* и равновесный объем Q^*. С точки зрения результата анализа, оба подхода равнозначны. Однако присущее им различие (придание опреде-

ляющей роли в установлении рыночного равновесия разным переменным: в первом случае — количеству, а во втором — цене) не является формальным и в ряде случаев может дать разные результаты.

Более существенным является вопрос о достижимости рыночного равновесия, т. е. самой возможности его существования. Учитывая, что микроэкономический анализ в качестве одного из важнейших инструментов использует равновесные модели, указанная проблема приобретает особую значимость. Исследования этой проблемы показали, что решающим условием существования рыночного равновесия является наличие непрерывности в функциях спроса и предложения. Не вдаваясь в аналитические тонкости, можно сказать, что непрерывность функции обеспечивается тогда, когда незначительные изменения цены вызывают столь же малые изменения в величине спроса и предложения.

Статическая модель рыночного равновесия

Статическая модель — это теоретическое построение, отражающее описание состояния функциональной связи без учета временно́го фактора. Именно такого рода модели наиболее широко применяются для анализа рыночного равновесия. Определение рыночного равновесия как состояния, для которого характерно отсутствие тенденций к изменению, не означает, что рыночное равновесие не может измениться. Напротив, являясь результатом взаимодействия кривых спроса и предложения, оно будет изменяться в случае изменения положения этих кривых, что, заметим, является следствием влияния внешних по отношению к равновесию факторов. Для выявления закономерностей изменения равновесных состояний рынка и вызванных этим последствий используется **метод сравнительной статики**, заключающийся в сравнении двух или более равновесных состояний, различия между которыми вызваны изменениями внешних переменных. Этот метод не позволяет проследить сам процесс перехода от одного равновесного состояния к другому. Но он является весьма полезным в плане интерпретации происходящих изменений, притом простым и наглядным способом. Сравнение разных равновесных состояний дает возможность: 1) определить влияние экономических параметров на рыночное равновесие; 2) объяснить последствия изменения рыночного равновесия; 3) предсказать изменения состояния рынка в будущем; 4) проследить последствия применения инструментов экономического регулирования.

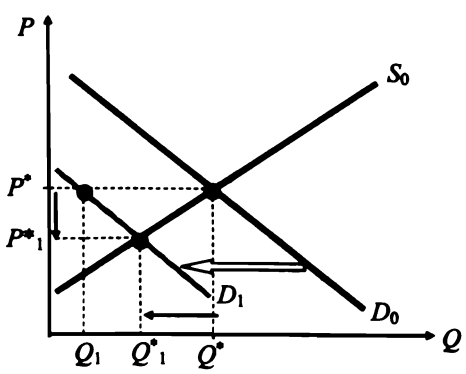


Рис. 4.11. Сокращение рыночного спроса

Применение метода сравнительной статики основывается на сдвигах кривых рыночного спроса и предложения, которые вызываются воздействием неценовых параметров спроса и предложения. Предположим, снизились реальные доходы потребителей. Это означает, что при прочих равных условиях кривая рыночного спроса D_0 сдвинется влево, в положение D_1, как показано на рисунке 4.11. Это будет означать, что при прежней равновесной цене P^* объем предложения Q^*

превысит объем спроса Q_1 для данной цены и на рынке возникнет излишек блага, равный $Q_1 - Q^*_1$. Продавцы будут вынуждены сокращать предложение. Сокращение будет происходить до тех пор, пока цена спроса не уравняется с ценой предложения, что произойдет в точке пересечения кривой предложения S_0 с новой кривой спроса D_1. Таким образом, новое рыночное равновесие установится при цене P^*_1, что даст равновесное количество Q^*_1, которое меньше Q^*. Обобщая результаты перехода рынка от одного равновесия к другому, можно констатировать, что при неизменности рыночного предложения сокращение рыночного спроса приводит к снижению равновесной цены и уменьшению равновесного объема.

Если изменится какой-либо параметр предложения, то тогда изменится положение кривой предложения. Например, если цены на используемые при производстве блага ресурсы повысятся, это приведет к росту затрат производителей, что обернется сокращением предложения для каждого данного уровня цены, а значит, и сдвигом кривой рыночного предложения S_0 в положение S_1, как на рисунке 4.12. При неизменном спросе (D_0) это будет означать, что по цене P^* объем предложения продавцов составит Q_1, а величина спроса на благо останется прежней — Q^*. Возникает дефицит блага, равный $(Q_1 - Q^*)$. Для устранения дефицита и достижения нового рыночного равновесия потребуется повышение цены с P^* до P^*_1 и сокращение предложения с Q^* до Q^*_1. Напротив, когда предложение расширяется и кривая предложения смещается вправо (S_2), как на рисунке 4.14, происходит снижение равновесной цены с P^* до P^*_2 при увеличении равновесного объема с Q^* до Q^*_2.

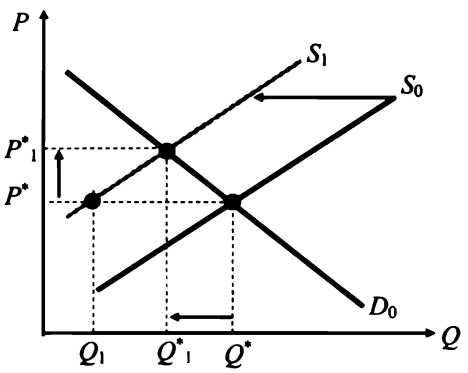


Рис. 4.12. Сокращение рыночного предложения

Результаты анализа рыночного равновесия методом сравнительной статики позволяют вывести ***правила перехода к новому равновесию***, которые говорят о том, что при стандартных, т. е. подчиняющихся действию закона спроса и предложения, кривых спроса и предложения:

— расширение спроса приводит к увеличению равновесных цены и количества блага;

— сокращение спроса приводит к снижению равновесных цены и количества блага;

— расширение предложения приводит к снижению равновесной цены и к увеличению равновесного количества блага;

— сокращение предложения приводит к росту равновесной цены и к уменьшению равновесного количества блага.

Более сложен механизм установления рыночного равновесия в случае одновременного сдвига обеих кривых. В этом случае могут наблюдаться разнообразные комбинации их сдвига. Может иметь место одновременное расширение спроса и предложения или сокращение того и другого. Спрос может расшириться, а предложение сократиться, и наоборот. Варианты последствий изменения рыночного равновесия будут зависеть от

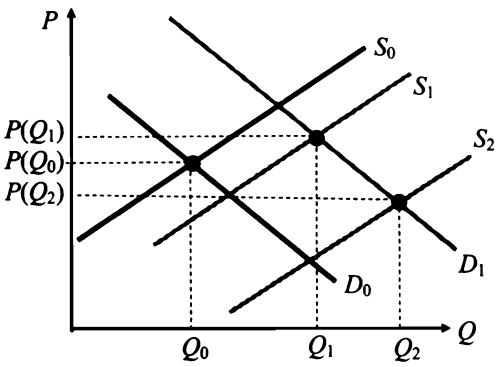


Рис. 4.13. Однонаправленный сдвиг кривых спроса и предложения

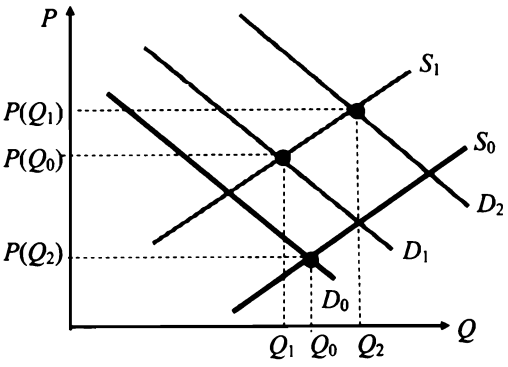


Рис. 4.14. Разнонаправленный сдвиг кривых спроса и предложения

величины сдвига кривых друг относительно друга и от изменения наклона каждой кривой. И все же определенные закономерности при этом вывести можно. При однонаправленном смещении кривой спроса и предложения, как это показано на рисунках 4.13 и 4.14, невозможно прогнозировать изменение цены $P(Q)$ и количества Q, не зная характера сдвига кривых. При расширении спроса с D_0 до D_1, а предложения с S_0 до S_1 равновесные цена и количество увеличатся до $P(Q_1)$ и Q_1 соответственно. Если же кривая предложения сдвинется до S_2, то равновесная цена снизится до $P(Q_2)$ при увеличении равновесного предложения до Q_2. Это позволяет сделать вывод о том, что при однонаправленном сдвиге кривых, не имея точных данных об их сдвиге, нельзя прогнозировать изменение цены (она может как вырасти, так и снизится), но однозначно можно утверждать, что изменение равновесного объема будет соответствовать характеру изменения спроса и предложения. При расширении спроса и предложения равновесный объем увеличится, при сокращении — уменьшится. Из сказанного становится понятным, почему увеличение спроса на туристические поездки и клубнику летом сопровождается для первого ростом цен, а для второго — их снижением. Все дело в величине сдвига кривой предложения, что обусловливается способностью производителей реагировать на изменения спроса. Когда кривые спроса и предложения смещаются в противоположных направлениях — спрос расширяется, а предложение сокращается, как на рисунке 4.14, или, наоборот, спрос сокращается, а предложение расширяется, — мы можем прогнозировать изменение цены, но не количества. При расширении спроса и сокращении предложения равновесная цена будет расти, при сокращении спроса и расширении предложения она будет снижаться. Переход к новому рыночному равновесию — это процесс приспособления участников рынка к изменившимся рыночным условиям. Поэтому характер изменений будет зависеть от адаптационных возможностей участников рынка, которые во многом определяются временным фактором.

Свойства рыночного равновесия

Установление рыночного равновесия является важной характеристикой состояния рынка. Во-первых, оно означает равенство между извлекаемыми потребителями предельными выгодами, уровень кото-

рых отражает кривая спроса, и предельными затратами производства блага, уровень которых отражает кривая предложения. Это означает, что при заданных параметрах рынка (предпочтения потребителей, применяемые технологии и т.д.) обеспечивается наилучший результат распределения ресурсов. Во-вторых, поскольку равновесная цена свидетельствует, с одной стороны, о равенстве затрат и выгод для продавцов и покупателей, а с другой — о равенстве выгод, извлекаемых каждой из названных групп, то установление рыночного равновесия фиксирует наилучшее (при сложившихся условиях) положение для всех участников рынка. В-третьих, любое отклонение от равновесного состояния является свидетельством того, что существует возможность улучшить положение одной группы участников рынка без ухудшения положения другой. Наконец, рыночное равновесие обладает еще и тем достоинством, что формируется самопроизвольно, как результат реагирования участников рынка. Общество достигает эффективного распределения ресурсов (отсутствие излишков и дефицитов), не затрачивая никаких управленческих усилий и не неся связанных с ними затрат.

Единственность рыночного равновесия проявляется в способности рынка обеспечить установление единственного сочетания «цена — количество» для каждого данного периода. Такое состояние рынка, как мы уже убедились, достигается при пересечении стандартных кривых рыночного спроса (отрицательный наклон) и предложения (положительный наклон). Как показывает практика, это требование не всегда выполняется. Поэтому в ряде случаев рыночное равновесие вообще оказывается недостижимым, что иллюстрирует рисунок 4.15.

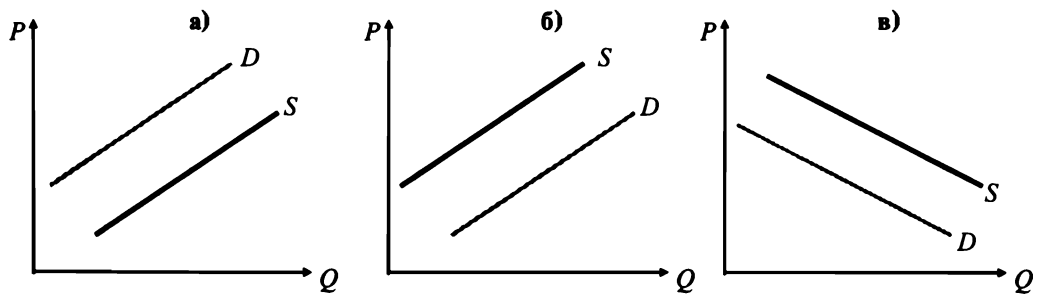


Рис. 4.15. Недостижимость рыночного равновесия при одинаковости наклона линий спроса и предложения

Даже в случае со стандартным наклоном линии спроса и предложения могут не иметь точек пересечения, как показано на рисунке 4.16.

В ряде случаев, когда спрос или предложение на каком-то участке изменяют наклон, может возникать несколько (рис. 4.17,*а*) точек рыночного равновесия. В первом случае неединственность равновесия обусловлена изменением положительного наклона кривой рыночного предложения на отрицательный. В результате получим два равновесия: при P_1; Q_1 и при P_2; Q_2. Линии спроса и предложения могут накладываться друг на друга в некотором интервале цены (рис. 4.17,*б*) или объема (рис. 4.17,*в*), в результате чего возникнет множественность точек рыночного равнове-

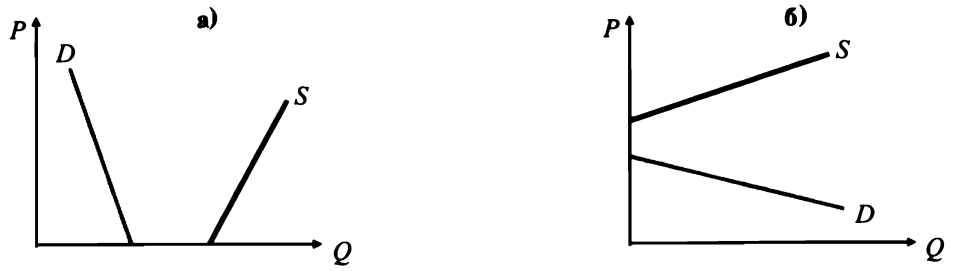


Рис. 4.16. Рыночное равновесие при отсутствии точек пересечения спроса и предложения

сия. Это объясняет, почему равновесный объем может оставаться неизменным при изменении равновесной цены, как в первом случае (Q^* = const в пределах от P_1 до P_2), и наоборот, как это имеет место во втором случае (P^* = const в пределах от Q_1 до Q_2).

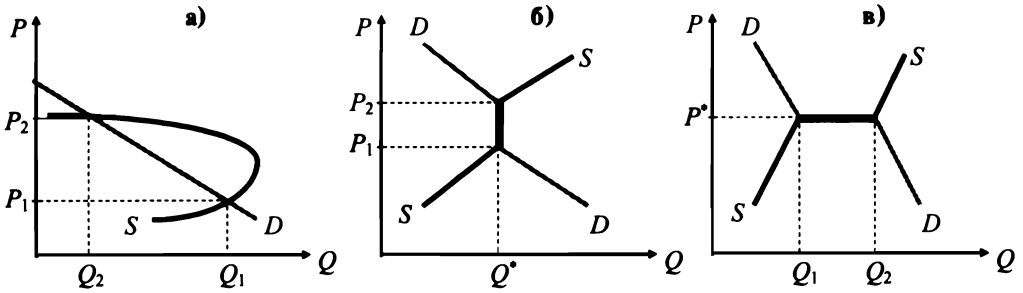


Рис. 4.17. Линии спроса и предложения при:
а) неединственности; б) и в) множественности точек рыночного равновесия

Стабильность рыночного равновесия проявляется в способности рынка поддерживать равновесное состояние, обеспечивая его восстановление за счет своих внутренних сил, т. е. посредством рыночного механизма. Если рынок в состоянии выполнять эту функцию, его называют стабильным. При неспособности рынка прийти в состояние равновесия за счет внутренних сил его определяют как нестабильный. Суть же самой проблемы стабильности равновесия сводится к вопросу о том, нуждается рынок во внешних воздействиях или нет.

Излишек потребителя и производителя

Если представить ограниченное осями координат пространство в виде поля для рыночного обмена, то кривые спроса и предложения поделят его на четыре зоны экономической активности, как это показано на рисунке 4.18. В зоне I цена предложения превышает цену спроса при любом объеме. Поэтому если в этой зоне и возможны рыночные сделки, то они будут носить случайный характер. Зона II представляет собой «мертвую зону», так как взаимодействия продавцов и покупателей здесь в принципе возникнуть не может — все возможные цены выше цен спроса

и ниже цен предложения. В зоне III возможны покупки, но невозможны продажи, так как цены не обеспечивают возмещения производственных затрат. И только в зоне IV возможно устойчивое осуществление рыночных операций. При этом ***линия контрактов*** показывает все возможные пары «цена—количество» для данного уровня спроса и предложения. Характерно, что любое отклонение рыночной цены от равновесного положения приводит к сужению поля осуществления обменных операций. Следовательно, максимальной выгоды все участники рынка достигнут в точке рыночного равновесия, где в одинаковой степени соблюдаются интересы и покупателей, и продавцов. Суммарная выгода, которую получат участники рынка в результате добровольного рыночного обмена, принимает форму излишков потребителя и производителя, выступающих мерой общественной выгоды от достижения равновесия.

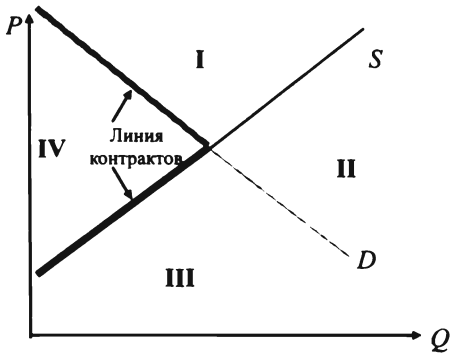


Рис. 4.18. Зоны экономической активности

Излишек потребителя — это дополнительная полезность, полученная потребителями в процессе рыночного обмена благодаря тому, что фактически уплаченная ими за благо цена ниже той, которую они готовы платить за него. Представим рыночный спрос в виде спроса отдельных потребителей (рис. 4.19). Субъективные оценки ценности блага у разных потребителей будут разными, а значит, разной будет и готовность платить. Первый потребитель готов заплатить за единицу блага 95 руб., второй — 85, третий — 70, четвертый — 60, а пятый — 50 руб. Только денежная оценка пятого покупателя совпадает с равновесной ценой блага. В действительности все потребители будут покупать благо по одной и той же рыночной цене, равной 50 руб. Поскольку готовность платить отражает величину альтернативных издержек, которую соглашается нести потребитель ради приобретения единицы блага, то покупка блага по более низкой цене приносит потребителю излишек полезности — полезности, достающейся ему бесплатно. Величина этого излишка представляет собой разницу между ценой, которую готов заплатить потребитель, и той, которую он фактически заплатил — темноокрашенные прямоугольники. Величина такого излишка у каждого потребителя будет разной, а пятый потребитель не получает его вовсе. Суммируя полученную всеми потребителями дополнительную выгоду, мы получим общий излишек потребителя, представляющий собой дополнительную полезность, которую извлекли потребители благодаря рыночному обмену. Фактически это сумма денежных средств, сэкономленная покупателями при получении полезности того же объема. В нашем случае она соста-

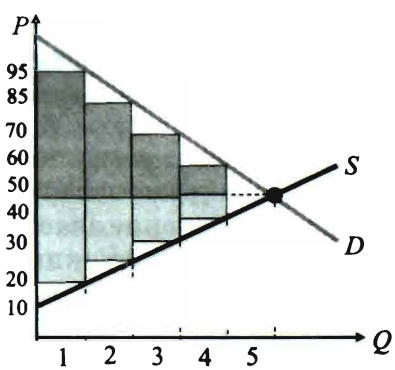


Рис. 4.19. Излишек потребителя и производителя

вит (95–50) + (85–50) + (70–50) + (60–50) + (50–50) = 110 руб. Понятно, что для непрерывной линии рыночного спроса величина совокупного излишка потребителя определяется как площадь треугольника, расположенного над линией равновесной цены и ограниченного осью ординат и линией рыночного спроса.

Излишек производителя — это дополнительный доход, который получат производители, обеспечивающие производство блага с предельными издержками ниже равновесной рыночной цены. Подобно тому, как и в случае с потребительским излишком, излишек производителей формируется в виде суммарной разницы между равновесной ценой и той ценой, по которой они готовы были продавать благо, — светлоокрашенные прямоугольники на рисунке 4.19. Однако он характеризуется тем существенным отличием, что если потребительский излишек возникает в связи с различиями в субъективной оценке полезности блага, то излишек производителя является следствием различий в эффективности использования производственных ресурсов. Величина совокупного излишка производителя для непрерывной линии рыночного предложения определяется как площадь треугольника, расположенного под линией равновесной цены и ограниченного осью ординат и линией рыночного предложения. Сумма совокупных излишков потребителя и производителя дает представление о той общественной выгоде, которую извлекает общество благодаря использованию механизма рыночного обмена.

Эластичность спроса и предложения

Эластичность спроса (E_D) — это чувствительность спроса к изменению одной из его детерминант, определяемая как процентное изменение величины спроса к процентному изменению независимой переменной. Эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса $E_D(P)$, показывает чувствительность спроса на благо к изменению цены этого блага и выражается в процентном изменении величины спроса ($\Delta Q/Q$) при однопроцентном изменении цены ($\Delta P/P$).

$$E_D(P) = \frac{\%\ изменения\ величины\ спроса}{\%\ изменения\ цены} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q \times P}{\Delta P \times Q} \times 100\%.$$

Для анализа воспользуемся линейной функцией спроса $Q_D = a - bP$, графическое представление которой (рис. 4.20) наиболее наглядно демонстрирует изменение эластичности спроса при движении по линии спроса. Для линейной функции величина $\Delta Q/\Delta P$ — это значение коэффициента b при цене в функции спроса, который остается неизменным для всех точек линии спроса. Поэтому для линейной функции спроса формула эластичности принимает вид $E_D(P) = b(P/Q)$. Для определения эластичности нам необходимы только значения P и Q. В точке пересечения линии спроса с осью абсцисс значение цены P равно нулю, следовательно, и эластичность в этой точке будет равна нулю: $E_D(P) = b(0/Q)$. В точке пересечения кривой спроса с осью ординат, при $Q = 0$, значение эластичности спроса по цене равно бесконечности: $E_D(P) = b(P/0)$. В центральной точке линии спроса (A) объем спроса равен половине всего возможного спроса, т. е. $Q = a/2$. Цена для такого объема спроса в случае линейной зависимости между величиной спроса и ценой ($Q_D = a - bP$) составит

$P = (a - Q)/b = (a/2)/b = a/2b$. Исходя из этого эластичность спроса по цене в точке A будет равна единице: $E_D(P) = (\Delta Q/\Delta P)(P/Q) = (-b)(a/2b)/(a/2) = -b/b = -1$. Единичная эластичность говорит о том, что при изменении цены величина спроса изменится в той же пропорции — 1% -ное изменение цены приведет к 1% -ному изменению величины спроса.

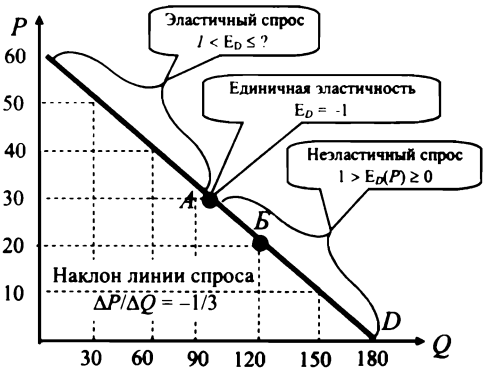


Рис. 4.20. Наклон линии спроса и эластичность спроса

На участке выше точки A значения ценовой эластичности больше единицы и изменяются в пределах $|-1| < E_D(P) \le -\infty$. На этом участке спрос является эластичным, так как изменение цены блага приводит к более чем пропорциональному изменению величины спроса на это благо, т. е. при изменении цены на 1% величина спроса изменяется более чем на 1%.

На участке ниже точки A значения ценовой эластичности меньше единицы и изменяются в пределах $|-1| > E_D(P) \ge 0$. На этом участке спрос является неэластичным, так как изменение цены блага приводит к менее чем пропорциональному изменению величины спроса. При изменении цены на 1% величина спроса изменяется менее чем на 1%. Таким образом, коэффициент эластичности спроса по цене изменяется в интервале от 0 до −1, т.е. $0 \le E_D(P) \le |-1|$. В этом легко убедиться, применив формулу ценовой эластичности спроса для данных, представленных на рисунке 4.20.

Используя показатель ценовой эластичности спроса, следует учитывать два важных момента. Во-первых, коэффициент эластичности для стандартного спроса по цене всегда будет иметь отрицательный знак, что указывает всего лишь на обратную зависимость между ценой и величиной спроса (проявление закона спроса). Для анализа имеет значение только абсолютная величина коэффициента $|E_D(P)|$. Поэтому эластичность со значением (−5) больше эластичности, равной (−2). Во-вторых, эластичность спроса по цене и наклон кривой спроса ($\Delta P/\Delta Q$), не одно и то же. Представленная на рисунке 4.20 линия спроса имеет одинаковый наклон, но разную эластичность во всех точках. Наоборот, возможен особый случай (рис. 4.21), когда кривая спроса имеет постоянную эластичность по цене $E_D(P) = -1$ при изменяющемся наклоне кривой. Связь, которая существует между наклоном кривой спроса и эластичностью, состоит в следующем. Поскольку составной элемент эластичности ($\Delta Q/\Delta P$) есть величина, обратная наклону линии спроса ($\Delta P/\Delta Q$), то чем меньше эта величина (чем круче линия спроса), тем меньше эластичность, и наоборот. Когда наклон линии спроса равен 0, она принимает вертикальное положение (рис. 4.21), ценовая эластичность

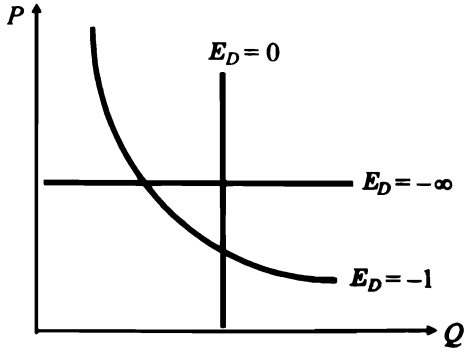


Рис. 4.21. Кривые спроса с постоянной эластичностью по цене

тичность спроса будет равна нулю ($E_D(P) = 0$). В этом случае говорят, что спрос является совершенно (абсолютно) неэластичным. Совершенная неэластичность спроса указывает на то, что спрос не реагирует на изменения цены и остается постоянным при любом ее изменении. Напротив, когда спрос представлен в виде горизонтальной линии (рис. 4.21), то говорят о совершенной (абсолютной) эластичности спроса ($E_D(P) = -\infty$). Совершенная эластичность спроса означает, что самое незначительное изменение цены сопровождается бесконечно большим изменением величины спроса. При самом незначительном повышении цены потребители откажутся от покупок, а при самом незначительном ее снижении последует неограниченное увеличение спроса.

Факторы, влияющие на ценовую эластичность спроса, многообразны, и мы выделим только важнейшие из них:

— *значимость блага для потребителя.* Чем более значимым для потребителя является благо (продукты первой необходимости), тем ниже эластичность спроса на него. Попросту говоря, невозможность отложить покупку снижает чувствительность потребителя к изменению цены;

— *наличие дешевых благ-заменителей.* Чем больше заменителей имеет благо, тем выше ценовая эластичность спроса на него, и наоборот;

— *удельный вес в доходе потребителя.* Чем большую долю в бюджете потребителя занимают расходы, связанные с покупкой блага, тем выше эластичность спроса, и наоборот;

— *степень насыщения рынка благом.* Когда товар является благом многократного использования, как, например, телевизор или холодильник, то степень обеспеченности потребителей этим благом оказывает обратное влияние на их чувствительность к изменению цены. Чем выше обеспеченность благом, тем ниже эластичность спроса на него, и наоборот.

Эластичность спроса по доходу ($E_D(I)$ — показатель степени чувствительности спроса к изменению дохода потребителя, отражающий меру изменения величины спроса ($\Delta Q / Q$) в зависимости от изменения дохода потребителя ($\Delta I / I$).

$$E_{D(I)} = \frac{\%\ \textit{изменения величины дохода}}{\%\ \textit{изменения величины спроса}} = \frac{\Delta I}{I} : \frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta I \times Q}{\Delta Q \times I}.$$

Спрос является эластичным по доходу, если процентное изменение дохода меньше процентного изменения величины спроса. Когда процентное изменение дохода больше процентного изменения величины спроса, спрос по доходу является неэластичным. Из этого следует, что при эластичном спросе по доходу абсолютные значения коэффициента будут больше единицы ($E_D(I) > 1$), а при неэластичном — меньше единицы ($E_D(I) < 1$).

Учитывая, что между изменением величины дохода и величиной спроса существует положительная зависимость, значения эластичности спроса по доходу будут положительными. Нормальные блага всегда характеризуются положительным коэффициентом эластичности спроса по доходу. При этом слабое реагирование спроса на изменение дохода говорит о высокой степени насыщения потребности в данном благе. Поэтому $0 < E_D(I) < 1$ характеризует спрос на блага первой необходимости (рис. 4.22,*б*), в то вре-

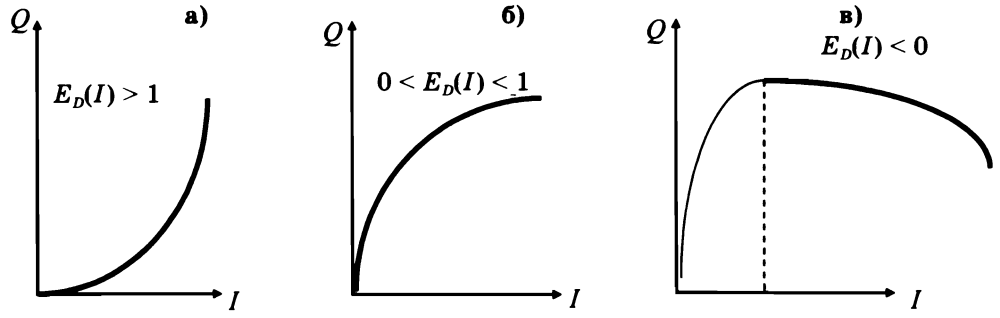


Рис. 4.22. Эластичность спроса по доходу:
а) больше единицы; б) меньше единицы; в) отрицательная

мя как $E_D(I) > 1$ характерна для предметов роскоши (рис. 4.22,*а*). Для отдельных благ коэффициент эластичности спроса по доходу может иметь отрицательное значение, т. е. $E_D(I) < 0$ (рис. 4.22,*в*). Это означает, что при росте дохода потребитель сокращает потребление данного блага, переходя к его заменителям, которые рассматриваются в качестве более ценных с точки зрения удовлетворения его потребностей. Следует иметь в виду, что при существующих бюджетных ограничениях взвешенная сумма коэффициентов эластичности спроса по доходу по всем покупаемым благам равна единице. Это означает, что наличие на рынке благ с эластичностью спроса по доходу меньше единицы предполагает наличие благ с эластичностью спроса по доходу больше единицы.

Перекрестная эластичность спроса ($E_{yx}(P_x)$ показывает степень изменения спроса на благо Y ($\Delta Q_y / Q_y$) в зависимости от изменения цены блага X ($\Delta P_x / P_x$):

$$E_{D(I)} \frac{\%\ \textit{изменения величины спроса на благо } Y}{\%\ \textit{изменения цены блага } X} = \frac{\Delta Q_y}{Q_y} : \frac{\Delta P_x}{P_x} = \frac{\Delta Q_y \times P_x}{\Delta P_x \times Q_y}.$$

Коэффициент перекрестной эластичности спроса может быть положительным и отрицательным. Из формулы перекрестной эластичности легко прийти к выводу, что коэффициент будет положительным ($E_{yx}(P_x) > 0$) в том случае, когда сопоставляемые изменения будут однотипными — ΔQ_y и ΔP_x либо отрицательными, либо положительными. Это означает, что при изменении цены блага X спрос на благо Y изменится в том же направлении: при снижении цены блага X спрос на благо Y снизится, при увеличении цены блага X спрос на благо Y увеличится. Такая связь возможна лишь в случае, когда блага могут заменять друг друга в потреблении (рис. 4.23,*а*). Увеличение (снижение) цен на железнодорожные билеты приведет к увеличению (снижению) спроса на авиабилеты. Отрицательное значение перекрестной эластичности ($E_{yx}(P_x) < 0$) свидетельствует о разнонаправленном изменении сопоставляемых величин: при снижении цены блага X спрос на благо Y увеличится, а при увеличении цены блага X спрос на благо Y снизится. Такая зависимость характерна для взаимодополняющих благ — снижение цен на посещение плавательных бассейнов приведет к росту спроса на одежду для плавания (рис. 4.23,*б*). Если знак коэффициента перекрестной эластичности указывает на тип взаимосвя-

зи данных благ, то его абсолютное значение отражает степень их взаимозависимости. Когда коэффициент перекрестной эластичности равен нулю ($E_{yx}(P_x) = 0$), это говорит об отсутствии связи между благами в потреблении, а они являются независимыми по отношению друг к другу. Значения $E_{yx}(P_x) > 1$ указывают на то, что блага являются близкими заменителями, а значения $E_{yx}(P_x) < 1$ — что взаимосвязь между благами является несущественной. В экономическом анализе перекрестная эластичность спроса имеет то существенное значение, что помогает определять границу рынка, который в этом случае трактуется как группа взаимозаменяемых благ независимо от того, обладают данные блага общими техническими характеристиками или нет, как, например, механические и электронные часы.

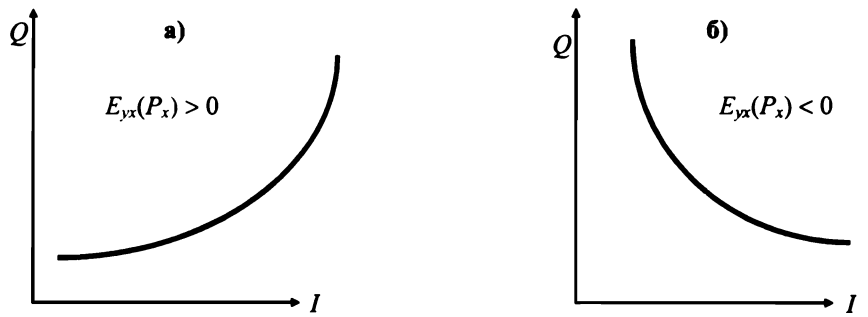


Рис. 4.23. Перекрестная эластичность спроса:
а) положительная; б) отрицательная

Известно, что сумма коэффициентов ценовой, по доходу и перекрестной эластичности спроса для данного блага будет равна нулю, т. е. $E_D(P) + E_D(I) + E_{yx}(P_x) = 0$.

Эластичность предложения по цене $E_S(P)$ показывает чувствительность предложения блага ($\Delta Q / Q$) к изменению цены этого блага ($\Delta P / P$).

$$E_{S(P)} = \frac{\%\ \textit{изменения величины предложения}}{\%\ \textit{изменения цены}} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q \times P}{\Delta P \times Q}.$$

Эластичное предложение имеет место в том случае, когда изменение цены блага приводит к большему, чем пропорциональное, изменению величины предложения этого блага (рис. 4.24,*а*). Неэластичное предложение имеет место в том случае, когда изменение цены блага приводит к меньшему, чем пропорциональное, изменению величины предложения этого блага (рис. 4.24,*б*).

Коэффициент эластичности предложения по цене обычно является положительным, так как более высокая цена стимулирует увеличение производства блага. Как видно из приведенных рисунков, чувствительность предложения к изменению цен обусловлена характером изменения производственных затрат, который отражается кривой предложения. Уровень затрат определяется ценами на производственные ресурсы. По-

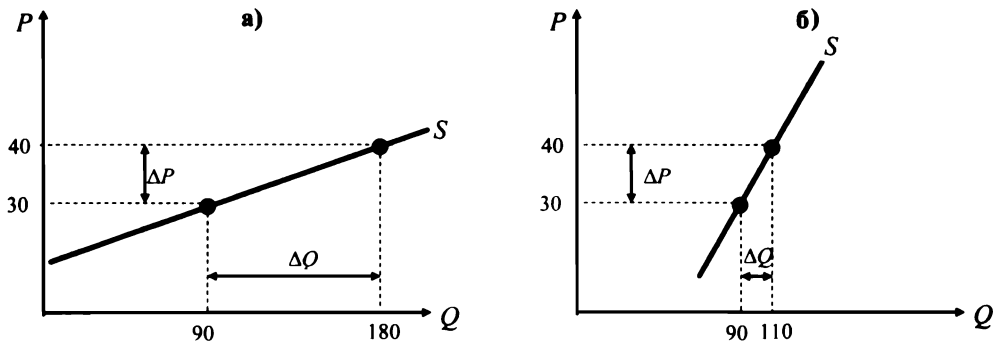


Рис. 4.24. Эластичность предложения по цене:
а) эластичное; б) неэластичное

этому эластичность предложения по ресурсам будет отрицательной, так как существующая между ними и затратами связь будет проявляться в обратной зависимости между изменением цен факторов производства и изменением величины предложения. Если цены на сырье вырастут, то при прочих равных условиях предложение сократится. Что касается значения коэффициента эластичности, то оно во многом зависит от используемой производителем технологии, которая определяет долю затрат по данному фактору в совокупных затратах.

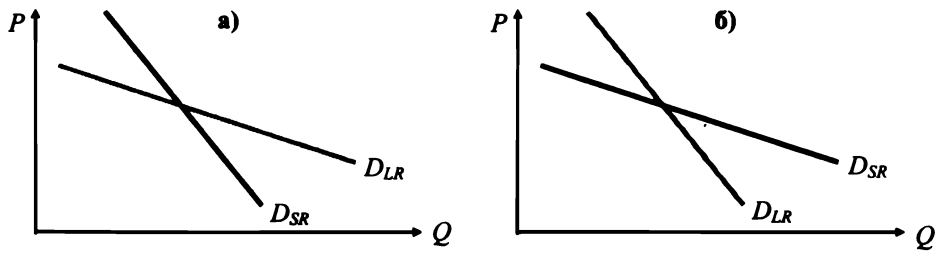


Рис. 4.25. Кривые краткосрочного и долгосрочного спроса:
а) для товаров повседневного спроса; б) товаров длительного пользования

Влияние фактора времени. При анализе эластичности важно выделять временной период, так как чувствительность потребителя и производителя к изменению цены обусловливается их способностью отреагировать на эти изменения. Для потребителя это связано с поиском замены подорожавшему благу, для производителя — с поиском замены ресурсу или изменением производственных мощностей. В принципе, чем продолжительнее временной период, тем больше адаптационные возможности участников рынка. Эластичность спроса по цене в краткосрочном периоде (D_{SR}) обычно ниже, чем в долгосрочном (D_{LR}) (рис. 4.25,*а*). Сформировавшиеся у потребителя предпочтения не могут измениться мгновенно. Несмотря на повышение цены, потребитель в течение какого-то времени

не изменит своих привычек, например, пользоваться такси. Эластичность спроса при этом будет низкой. Однако со временем он либо сократит число поездок, либо перейдет к использованию заменителей — метро, автобуса. Эластичность спроса повысится.

Иначе будет обстоять дело в случае, когда потребитель обладает некоторым запасом блага — это касается, в частности, товаров длительного пользования (рис. 4.25,*б*). Имея хотя и старый, но исправный телевизор, потребитель будет склонен отложить покупку нового при значительном увеличении цен на телевизоры. Эластичность спроса по цене в краткосрочном периоде в данном случае будет высокой. Однако по мере технического и морального износа телевизоров запас блага (возможность смотреть телепередачи) у потребителя сократится и его реакция на повышение цены в рамках долгосрочного периода будет ослабевать, что проявится в более низкой эластичность спроса на телевизоры. Примерно такая же картина будет наблюдаться и в отношении эластичности спроса по доходу. Для благ длительного пользования она будет выше в краткосрочном периоде и ниже — в долгосрочном. Для благ повседневного спроса, наоборот, более высокой в долгосрочном по сравнению с краткосрочным периодом.

Для предложения характерным является рост эластичности с течением времени. Это вытекает из особенностей приспособления производства к рыночным изменениям. Как мы могли наблюдать на примере сдвигов рыночного предложения, возможности реагирования производителя достаточно жестко увязаны с временным фактором. Даже при значительном повышении цен на благо возможности увеличения его предложения в краткосрочном периоде ограничены величиной имеющихся производственных мощностей, и реагирование производителей возможно только в рамках повышения интенсивности их использования. В долгосрочном периоде такие возможности расширяются за счет введения в строй дополнительных производственных мощностей. Поэтому эластичность предложения будет выше в долгосрочном периоде (S_{LR}) по сравнению с краткосрочным (S_{SR}) (рис. 4.26,*а*). Однако когда мы имеем дело с предложением благ, которые формируются в виде запаса, эластичность предложения такого блага в краткосрочном периоде будет выше, чем в долгосрочном, ввиду исчерпания запасов блага (рис. 4.26,*б*). К таким благам относятся вторичные ресурсы: металлолом, стеклотара и т. п. Предложение некоторых благ может оставаться абсолютно неэластичным вне зависимости от

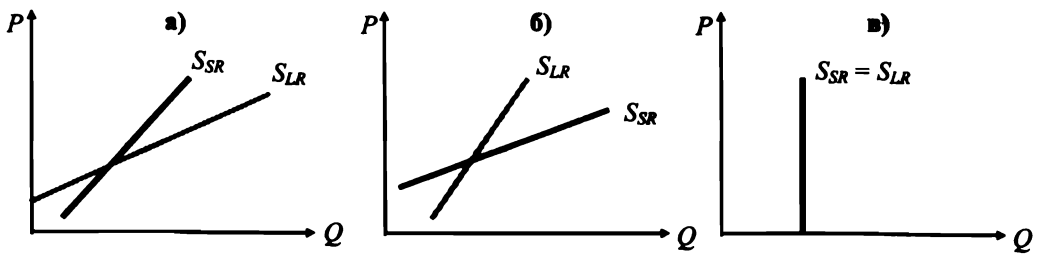


Рис. 4.26. Кривые краткосрочного и долгосрочного предложения:
а) для первичных благ; б) вторичного сырья; в) невоспроизводимых благ

времени, что характерно для невоспроизводимых благ: земельные участки, предметы искусства и т.п. (рис. 4.26,*в*).

Регулирование рынка Мы рассматривали рынок в виде самоорганизующейся системы. Однако современная рыночная экономика характеризуется активным вмешательством государства в действие рыночного механизма. Причины для такого вмешательства разнообразны. Как сами последствия регулирования, так и их оценка могут быть различными. В этой связи следует особо подчеркнуть, что представленный ниже анализ не несет в себе оценочных суждений в отношении последствий этого вмешательства, что является прерогативой нормативного анализа. Наша задача ограничивается проведением позитивного анализа, который направлен на установление зависимостей между применением разных способов регулирования и параметрами рыночного равновесия. Иначе говоря, в центре нашего внимания будет не проблема приемлемости того или иного способа регулирования рынка, а вопрос о применении теории спроса и предложения для прогнозирования возникающих в результате вмешательства государства последствий.

Контроль над ценами — это способ регулирования рынка, который заключается в установлении государством фиксированных цен либо границ цены в виде верхнего или нижнего пределов, в соответствии с которыми продавцы могут назначать цены.

Верхний предел цены определяет максимальную цену, по которой производители могут продавать блага. В этом случае говорят о «потолке» цены, который устанавливается ниже равновесной цены с целью поддержания покупательной способности малоимущих слоев населения. Последствия применения подобной практики в условиях свободного рынка представлены на рисунке 4.27. При установлении государством цены на уровне P_g спрос на благо увеличится до Q_D. Однако при цене P_g величина предложения сократится до Q_S. В результате возникает дефицит блага, объем которого равен величине $(Q_D - Q_S)$. Главное, однако, в тех изменениях, которые произошли в излишках потребителя и производителя. Часть потребителей, которым удалось приобрести благо, несомненно, выиграли, так как им удалось купить благо по более низкой цене и их потребительский излишек увеличился на величину, представленную прямоугольником *A*. Но поскольку часть потребителей не смогла приобрести благо, совокупный потребительский излишек уменьшился на величину треугольника *B*. Что касается излишка производителей, то он уменьшился на величину прямоугольника *A* из-за снижения цены и на величину треугольника *C* — из-за сокращения объема предложения. Поскольку выигрыш в излишке потребителей и потери в излишке производителей компенсируют друг друга, можно с уверенностью констатировать, что совокупный общественный излишек сократился на величину, равную площади треугольников *B* и *C*, т. е. потери общественного благосостояния составили $(B + C)$. При этом чистое суммарное изменение излишка потребителя будет зависеть от эластичности спроса. При эластичном спросе (рис. 4.27,*а*) выигрыш в потребительском излишке превышает потери потребителей от сокращения предложения: площадь прямоугольника *A* больше площади треугольника *B*. Но при неэластичном спросе (рис. 4.27,*б*) будут наблюдаться

чистые потери как в излишке производителя, так и в излишке потребителя.

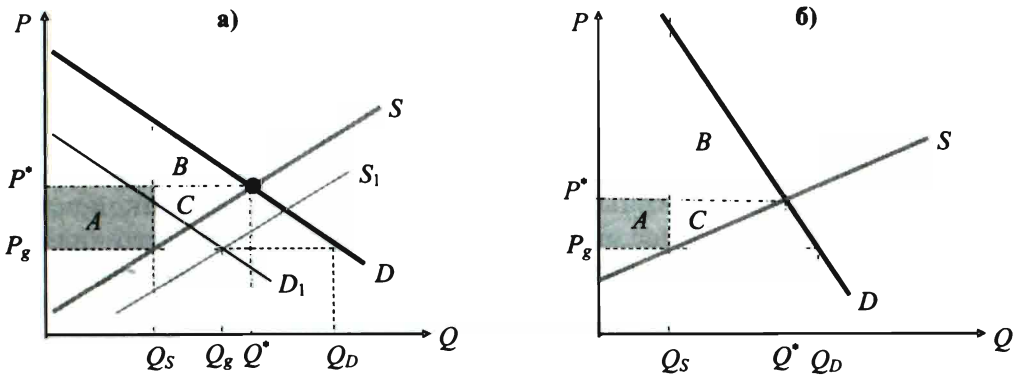


Рис. 4.27. Последствия применения «потолка» цен:
а) при эластичном спросе; б) неэластичном спросе

Сокращение совокупного благосостояния — лишь одно из следствий. Часто возникновение дефицита приводит к необходимости применения рационирования (продажа по карточкам и талонам, установление очередности предоставления благ и т.п.), что оборачивается дополнительными издержками и ведет к возникновению «черного рынка».

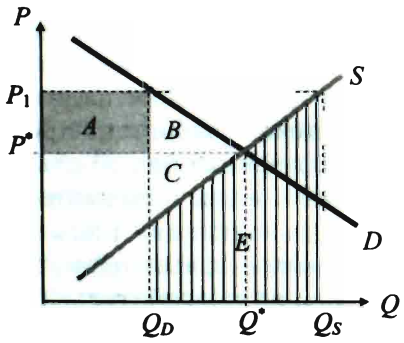


Рис. 4.28. Последствия установления нижнего предела цены

Нижний предел цены определяет минимальную цену, по которой производители могут продавать блага. Его иногда называют «полом» цены, который устанавливается выше равновесной цены с целью расширения производства блага или поддержания производителей через обеспечение им гарантированного уровня дохода. Установление цены выше равновесного уровня, например P_1 (рис. 4.28), будет стимулировать производителей увеличить предложение до Q_S. Поскольку при цене P_1 величина рыночного спроса составит Q_D, то на рынке возникнут излишки продукции, величина которых составит $(Q_S - Q_D)$. Затоваривание вынудит производителей сокращать производство до объемов спроса. Поэтому в действительности величина рыночного предложения сформируется на уровне Q_D. В итоге складывается ситуация, подобная той, которая наблюдалась при применении «потолка» цен — сокращение совокупного благосостояния на величину $(B + C)$. Различие состоит в том, что при установлении верхнего предела цены чистые потери в излишке несут производители, а при установлении нижнего предела — потребители. В реальной жизни проблема еще сложнее. Мы исходили из предположения о том, что производители будут сокращать выпуск и объем рыночного предложения уравняется с объемом рыночного спроса при цене P_1. Предположение вполне допустимое. Нельзя,

однако, исключать и того, что привлекательная цена будет ориентировать каждого отдельного производителя на максимальное использование имеющихся у него производственных мощностей с расчетом на то, что ему все же удастся реализовать произведенную продукцию. Если все производители будут действовать подобным образом, что вполне вероятно, то объем рыночного предложения составит Q_S. Но реализовать они смогут только объем продукции Q_D. При этом величина понесенных ими затрат, равная площади трапеции E, окажется некомпенсированной. Это означает, что до тех пор пока они не сократят предложение до объема Q_D, общее изменение в излишке производителей составит величину, равную сумме площадей $A + C + E$, что в итоге может обернуться чистыми потерями и для производителей. Параллельно будет наблюдаться развитие такого негативного явления, как теневая деятельность. Столкнувшись с проблемой сбыта, производители часть продукции будут продавать по цене ниже установленной.

Правительство может обеспечить стабильность рыночного равновесия для вводимого нижнего предела цены, т. е. с сохранением выпуска на уровне Q_S, если будет скупать все излишки продукции. Представление о последствиях такой практики дает рисунок 4.29. При цене P_1 и предложении S рыночное равновесие достигается при смещении линии спроса в положение D_1. Это смещение — результат дополнительного спроса со стороны государства, закупающего излишки продукции, равные объему $(Q_S - Q_D)$. Потребители, покупая продукцию по более высокой цене $(P_1 - P^*)$ и в меньшем количестве $(Q^* - Q_D)$, несут потери в потребительском излишке, равные площадям прямоугольника A и треугольника B. Поскольку теперь производители реализуют весь объем продукции Q_S по цене P_1, то их выигрыш в излишке составит $A + B + K$. Суммарно выигрыш в излишке производителей перекрывает потери в излишке потребителей: $(A + B + K) > (-A - B)$. Однако нельзя забывать, что при этом государство осуществляет дополнительные, связанные с закупкой излишков продукции, затраты, равные произведению установленной государством цены на величину излишков, т. е. $P_1(Q_S - Q_D)$. Графически они представлены величиной, равной сумме площадей $B + C + E + K$, которая превосходит выигрыш производителей. Учитывая, что государственные закупки могут осуществляться только за счет собранных с потребителей и производителей налогов, нетрудно прийти к выводу, что совокупный излишек общества сократился. Для того чтобы определить величину этого сокращения, вычтем из выигрыша производителей $(A + B + K)$ потери потребителей $(A + B)$ и затраты государства $(B + C + E + K)$. В итоге имеем $(A + B + K) - (A + B) - (B + C + E + K) = -B - C - E$. Полученный результат может быть записан и в другой форме, как $P_1(Q_S - Q_D) - K$.

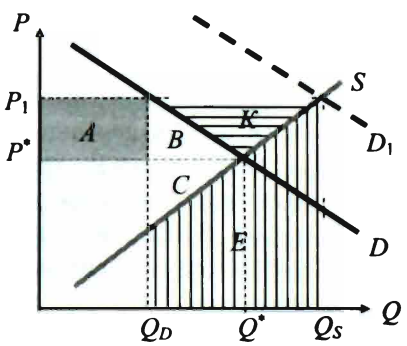


Рис. 4.29. Последствия поддержания рыночного равновесия путем закупки государством товарных излишков

Налоги и субсидии. Применение налогов и субсидий является формой косвенного регулирования рынка с целью оказания влияния на дело-

вую активность. Хотя между видами налогов, устанавливаемых государством, имеются существенные различия, общим для них является то, что все они выступают составной частью производственных затрат, так как включаются производителем в цену производимого блага. Именно последнее является основой для анализа последствий при налогообложении продукции. При отсутствии регулирования равновесные цена и количество для рынка, представленного рисунком 4.30, составят соответственно P^* и Q^*. Если государство вводит налог, допустим, величиной T, то, увеличивая затраты производителей, он приведет к смещению линии рыночного предложения в положение S_T ровно на величину T.

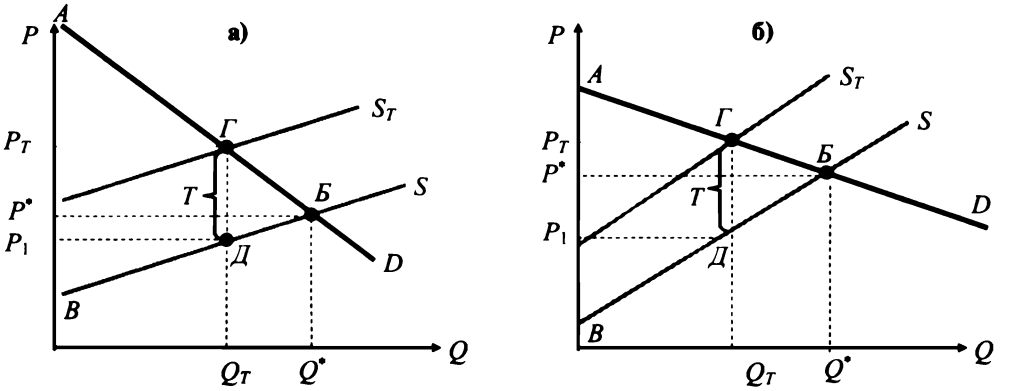


Рис. 4.30. Последствия введения налогообложения продукции и распределение налогового бремени между потребителями и производителями: а) при неэластичном спросе; б) эластичном спросе

Очевидным следствием этого станет установление нового рыночного равновесия при более высокой цене ($P_T > P^*$) и сократившемся количестве ($Q_T < Q^*$). Объем полученных государством налогов составит величину, равную произведению величины налога на равновесное количество, т. е. ($T \times Q_T$). В нашем случае это площадь прямоугольника $ГДР_1Р_T$. Следует обратить внимание на то, что величина налога T не нашла адекватного отражения в изменении рыночной цены. Взимаемый с каждой единицы блага налог T по своей величине равен ($P_T - P_1$), в то время как цена выросла только на величину ($P_T - P^*$). Реально уплачиваемая покупателем цена возросла с P^* до P_T, а цена, которую фактически получит продавец, снизилась с P^* до P_1. Анализируя полученный результат, приходим к выводу, что введение налога привело к уменьшению потребительского излишка, так как площадь треугольника $АБР^*$, выражавшая его до введения налога, больше площади треугольника $АГР_T$, отражающего величину потребительского излишка после введения налога. Излишек производителя также сократился с площади треугольника $БВР^*$ до площади треугольника $ВДР_1$. Таким образом, совокупный излишек потребителя и производителя сократился. И хотя определенная часть этих потерь компенсируется собранными налогами, которые будут использоваться в интересах участников рынка, суммарная величина излишка уменьшилась, так как часть потерь, обусловленных сокращением равновесного количе-

ства с Q^* до Q_T, ничем не компенсируется. Следовательно, введение налога привело к чистым потерям благосостояния, величина которых равна площади треугольника *БГД*.

Немаловажным является и вопрос о распределении налогового бремени между участниками рынка. Ответ на него зависит от характера изменения цены. Если цена возрастает на всю величину налога, это свидетельствует о том, что налоговое бремя полностью ложится на потребителей. Если же введение налога не приведет к изменению рыночной цены, это означает, что налоговое бремя полностью ложится на производителей, сокращая их доходы.

Обратившись к реальным рыночным процессам, мы обнаружим, что чаще всего величина налога не находит адекватного отражения в рыночной цене блага и налоговое бремя распределяется между потребителями и производителями. Как видно из рисунка 4.30, величина налога T больше, чем изменение рыночной цены. Поэтому, несмотря на возросшую цену, продавцы также несут потери. Нетрудно заметить, что характер распределения налогового бремени между продавцами и покупателями будет зависеть от эластичности спроса и предложения. Когда спрос менее эластичен, чем предложение (рис. 4.30,*а*), бóльшая часть налогового бремени ложится на покупателей. При эластичном спросе и менее эластичном предложении (рис. 4.30,*б*) основная часть налогового бремени ложится на продавцов. Что касается определения конкретных величин распределения налогового бремени, то они рассчитываются следующим образом: доля налогового бремени, ложащегося на покупателя: $T_D = (P_T - P^*) / T$, и доля налогового бремени, ложащегося на продавца: $T_S = P^* - (P_T - T) / T$. Обоснованность такого вычисления легко проверить: $[(P_T - P^*) / T] + [P^* - (P_T - T) / T] = 1$.

Субсидирование — это способ финансовой поддержки экономических субъектов (производителей и потребителей) посредством выплат или предоставления льгот. Производственное субсидирование направлено на побуждение производителей к увеличению объемов производства по низким ценам социально значимых продуктов — продуктов питания, медицинских препаратов, детских товаров, а также на стимулирование развития производства в регионах или увеличение производства на экспорт (экспортные субсидии). Производственные субсидии могут быть прямыми — дотации (финансовые выплаты для покрытия части производственных затрат или убытков) и беспроцентные займы, и косвенными — амортизационные списания и налоговые льготы. Однако независимо от формы предоставления субсидий суть их одна: повысить доходность производства путем снижения затрат производителей. Получение производителями субсидии фактически означает снижение их затрат по производству. Это приведет к расширению рыночного предложения, и линия предложения сместится вправо. Если правительство введет для производителей на единицу продукции субсидию размером C, то линия рыночного предложения сместится до S_C, как это показано на рисунке 4.31. В результате равновесный объем увеличится до Q_C, а рыночная цена снизится до P_C. Но фактически получаемая производителями цена равна P_1. Именно поэтому происходит увеличение излишков и потребителя, и производителя. Излишек потребителей увеличится на величину, равную площади трапеции $P^*ВБР_C$. Излишек производителей увеличится на величину, равную

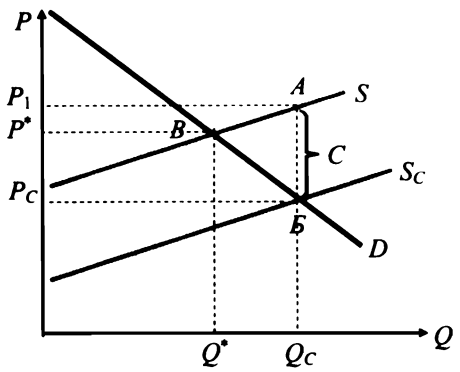


Рис. 4.31. Последствия, возникающие при субсидировании производства

площади трапеции P_1ABP^*. Следовательно, увеличение совокупного излишка составит величину, равную ($P^*BБP_C + P_1ABP^*$). Проблема, однако, в том, что при этом величина субсидии, выплаченной государством производителям, составит величину $(P_1 - P_C)Q_C$, или, что то же самое, $(C \times Q_C)$, представленную площадью прямоугольника $P_1AБP_C$, которая больше прироста совокупного излишка на величину, равную площади треугольника *АБВ*. Это означает, что дополнительные затраты, которые понесло общество в связи с субсидированием производства, превышают полученные им дополнительные выгоды. В итоге общество несет чистые потери (площадь треугольника *АБВ*).

Основные понятия

Величина (объем) предложения
Величина (объем) спроса
Детерминанты (факторы) предложения
Детерминанты (факторы) спроса
Закон предложения
Закон спроса
Заменители (субституты)
Излишек потребителя и производителя
Изменения в предложении
Изменения в спросе
Кривая предложения
Кривая спроса
Перекрестная эластичность
Равновесная цена
Равновесный объем
Рыночное равновесие
Статическая модель равновесия
Функция предложения
Функция спроса
Ценовая эластичность предложения
Ценовая эластичность спроса
Эластичность спроса по доходу

Глава 5. Теория потребительского выбора

Осознание принципов функционирования рынка базируется на понимании поведения его участников. В той части рыночного механизма, которая представлена спросом, центральной фигурой является потребитель. Поэтому анализ поведения потребителя, принятия им решений выступает исходной базой исследования спроса.

Основы теории потребительского выбора

В микроэкономической теории под термином «**потребитель**» понимается хозяйствующий субъект, который принимает обособленные решения, касающиеся структуры и объема потребляемых им благ в рамках располагаемого бюджета. Исходя из такой посылки, в качестве потребителей выделяются: *домашние хозяйства*, которые могут быть представлены отдельными индивидами и семьями; *ассоциированные потребители*, т. е. группы индивидов, принимающих совместное решение; и *государство*.

Теория исходит из того, что мотивация поведения потребителя основывается на утилитаристской концепции потребления, в соответствии с которой потребление благ приносит потребителю определенную полезность. **Полезность** — это общее удовлетворение, которое получает потребитель от потребления данного количества блага в определенный промежуток времени. Применяемая для анализа экономического поведения потребителей концепция полезности опирается на ряд фундаментальных предположений:

— во-первых, потребитель обладает полным суверенитетом, который заключается в том, что предпочтения потребителя формируются без влияния извне, а принимаемые потребителем решения не зависят от решений, принимаемых другими потребителями;

— во-вторых, полезность — это субъективная оценка потребителем ценности для него конкретного блага, которая не связана ни с критериями физиологической пользы, ни с нравственными оценками. Курение и потребление алкоголя, несомненно, наносящие вред здоровью и негативно оцениваемые обществом, для многих потребителей принимают форму полезности;

— в-третьих, потребитель стремится к максимизации полезности, что является руководящим психологическим принципом его поведения;

— в-четвертых, полезности разных благ сопоставимы, а потребители способны проводить их сопоставление.

Каждый потребитель имеет чрезвычайно обширный круг потребностей. В то же время его средства для их удовлетворения (бюджет) всегда ограниченны. Другими словами, реализация имеющихся у потребителя предпочтений всегда осуществляется им в рамках неких бюджетных ограничений, которые определяются величиной денежного дохода потребителя и ценами благ. В этой связи суть проблемы сводится к принятию решения о распределении бюджета относительно структуры и объема потребляемых благ, а ее экономическое содержание заключается в том, чтобы распределение дохода обеспечивало максималь-

ную полезность. Таким образом, **потребительский выбор** — это принятие потребителем решения о таком распределении его бюджета, при котором структура и количество купленных благ обеспечивали бы ему максимальную полезность.

Представленная модель дает упрощенное представление о поведении потребителей. На практике это более сложный, обусловленный множеством факторов (и не только экономических) процесс. Тем не менее эта модель в принципе правильно описывает механизм принятия потребителями решений в условиях альтернативного выбора. Сложность состоит в том, что ее применение возможно только в случае количественного соизмерения полезности благ, без которого невозможно сопоставление полезностей, а значит, и определение максимальной полезности. Эта проблема представляет непростую задачу, учитывая субъективный характер оценок полезности благ. В микроэкономической теории существует два подхода к ее решению: количественный (кардиналистский) и порядковый (ординалистский) анализ полезности.

Количественный анализ полезности

Количественный (кардиналистский) анализ полезности предполагает возможность количественного измерения полезности, извлекаемой потребителем при потреблении блага. В качестве теоретической меры полезности взята условная единица — ютиль (от англ. *utility* — полезность). Обладая возможностью количественного выражения полезности потребляемых благ, можно установить зависимость между объемом потребленных благ и величиной, полученной от этого общей полезности, в виде функции полезности.

Функция полезности — функциональная зависимость величины, полученной потребителем общей полезности, от количества потребленных им в данный период благ. Аналитически функция полезности выражалась бы как

$$U = f(X, Y,...,Z),$$

где U — совокупная полезность; f — форма функциональной зависимости; X, Y, Z — объемы потребляемых благ. В рамках такого подхода можно не только измерить уровень общей полезности, но и проследить характер изменений в величине общей полезности при различных объемах потребления блага.

По мере потребления блага происходит насыщение потребителя этим благом, и можно предположить, что каждая дополнительная единица блага будет приносить потребителю меньшее удовлетворение. Следовательно, принимая решение о покупке, потребитель будет руководствоваться не полезностью блага, а той дополнительной величиной полезности, которую принесет ему дополнительная единица блага, что полностью отвечает основанному на предельном анализе принципу максимизации. Поэтому **предельная полезность**, представляющая собой приращение полезности, полученной потребителем от дополнительной (предельной) в потоке потребления единицы блага в данный период, была положена в основу концепции потребительского выбора. Предельная полезность $MU(X)$ некоего блага X представляет собой приращение функции общей полезности $\Delta U(X)$, вызванное единичным увеличением объема потребле-

ния этого блага (ΔX), и может быть определена как частная производная общей функции полезности

$$MU(X) = \Delta U/\Delta X = U'(X).$$

Самым существенным в трактовке предельной полезности является то, что увеличение потребления одного из благ набора сопровождается снижением предельной полезности каждой последующей единицы этого блага. В форме закономерности эта зависимость получила название закона убывающей предельной полезности, или первым законом Госсена. **Закон убывающей предельной полезности** говорит о том, что при фиксированном потребительском наборе с увеличением потребления одного из входящих в такой набор благ предельная полезность каждой следующей потребляемой единицы этого блага убывает, а общая полезность — возрастает убывающими темпами.

Наглядное представление о действии закона убывающей предельной полезности дает его графическая интерпретация, представленная на рисунке 5.1,*а*, отражающем изменения общей полезности $U(X)$ при потреблении блага X, и на рисунке 5.1,*б*, отражающем изменения предельной полезности $MU(X)$ потребления того же блага. Так как при увеличении потребления блага X общая полезность растет, то кривая $U(X)$ является возрастающей. Действие закона убывающей предельной полезности проявляется в том, что при последовательном потреблении блага каждая дополнительная единица блага X приносит потребителю убывающее приращение полезности. Поэтому кривая общей полезности $U(X)$ будет выпуклой. В этом легко убедиться путем определения углового коэффициента (наклон касательной к кривой полезности $U(X)$ в точках A и $Б$, отражающих разные объемы потребления блага X). Этот коэффициент уменьшается по мере увеличения потребления блага X, а значит, предельная полезность $MU(X)$ каждой дополнительной единицы этого блага убывает.

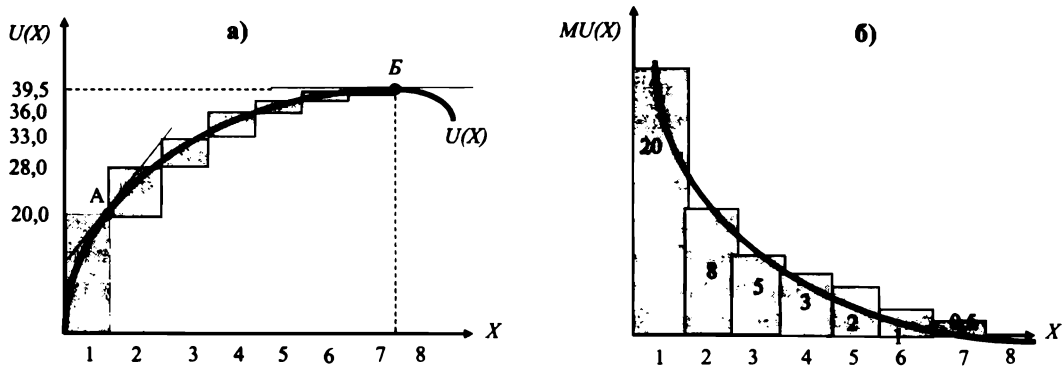


Рис. 5.1. Кривые: а) совокупной полезности; б) предельной полезности

Действие закона убывающей предельной полезности не всегда проявляется в том виде, в котором это представлено выше. Иногда потребление дополнительной единицы блага сопровождается ростом не только общей, но и предельной полезности, как показано на рисунке 5.2. Но и в этом случае действие закона убывающей предельной полезности не отменяет-

ся. Дело всего лишь в том, что при потреблении блага незначительными долями до определенного объема потребления (в нашем случае до X_1) каждая последующая доля блага может приносить увеличивающееся дополнительное удовлетворение потребителю, которое, однако, рано или поздно, но начнет снижаться. В жаркую погоду второй глоток прохладительного напитка может принести потребителю большее удовлетворение, чем первый, а третий — большее, чем второй. И все же с уверенностью можно сказать, что вторая двухлитровая бутылка пепси-колы не принесет ему большего удовлетворения в сравнении с первой.

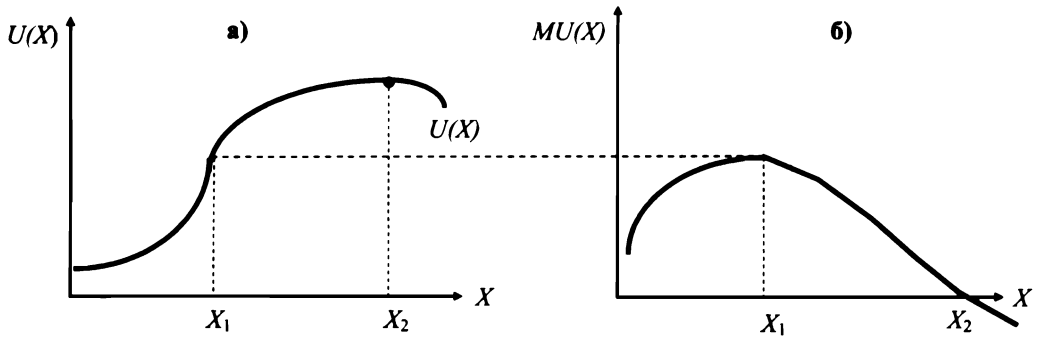


Рис. 5.2. Кривые: а) совокупной полезности; б) предельной полезности для случая растущей предельной полезности

Из сказанного следует вывод, что принятие решений в условиях альтернативного выбора осуществляется потребителем под влиянием действия закона убывающей предельной полезности. С учетом этого обстоятельства расходование потребителем дохода на покупку благ представляет собой своеобразный обмен предельной полезности денежных единиц на предельную полезность благ. Поскольку стоящая перед потребителем задача заключается в максимизации общей полезности при данном доходе, то ее решение будет достигнуто тогда, когда предельная полезность денежных единиц будет одинаковой вне зависимости от того, на покупку какого из благ каждая из них истрачена. Другими словами, при фиксированном бюджете потребителю следует распределить его так, чтобы каждая денежная единица принесла ему одинаковую предельную полезность. Это означает, что **максимальная полезность от покупки достигается потребителем тогда, когда имеет место равенство отношений между предельными полезностями (*MU*) и ценами (*P*) покупаемых благ:**

$$MU(X) / P_X = MU(Y) / P_Y = ... = MU(Z) / P_Z.$$

Данное равенство называют **вторым законом Госсена**, который гласит, что при оптимальном распределении ограниченного дохода уровень полезности, получаемый потребителем от расходования последней денежной единицы, одинаков для всех покупаемых благ вне зависимости от того, на покупку какого из благ она будет истрачена. Часто его определяют как **эквимаржинальный принцип**, который является основным при принятии решений потребителем.

Содержательная сторона представленного уравнения станет легко понятной, если учесть, что отношение предельной полезности блага к его цене, например $MU(X)/P_X$, отражает прирост общей полезности в случае увеличения расходов потребителя на благо X на одну денежную единицу. Максимизация полезности достигается тогда, когда приращение общей полезности будет одним и тем же, независимо от того, на покупку какого из благ истрачена последняя денежная единица, что выполняется только в случае равенства отношений между предельными полезностями и ценами благ.

Теоретическая ценность выводов, сделанных на основании количественного подхода к анализу полезности, заключается в том, что они позволяют обосновать выраженную в законе спроса обратную зависимость между ценой и величиной спроса. Ведь действие закона убывающей предельной полезности указывает на то, что по мере насыщения данным благом склонность потребителя платить за каждую последующую единицу блага будет уменьшаться. Поэтому для каждого последующего единичного увеличения спроса потребуется пропорционально большее снижение цены, что выразится в отрицательном наклоне кривой спроса. С другой стороны, нацеленный на максимизацию полезности потребитель в соответствии с эквимаржинальным принципом всегда будет стремиться к поддержанию равенства для отношений предельных полезностей и цен благ. Когда цена какого-то блага повышается, указанное равенство нарушается. Чтобы его восстановить, у потребителя имеется единственная возможность — повышение предельной полезности этого блага, что возможно только путем сокращения его потребления. Следовательно, при прочих равных условиях любое повышение цены блага будет сопровождаться сокращением спроса на него.

Между тем решения главной проблемы, связанной с количественным измерением полезности, кардиналистская концепция полезности не дала. Более того, была доказана принципиальная невозможность создания измерителя полезности. В результате кардиналистский подход был вытеснен ординалистской концепцией полезности.

Порядковый анализ полезности

Порядковый (ординалистский) анализ полезности опирается на постулат о том, что потребитель не способен дать количественную оценку полезности, но может ранжировать полезность в порядке предпочтительности. Здесь понятие **полезность** — это не более чем порядок предпочтения (лучше или хуже). Поэтому в отличие от количественного подхода, предполагавшего измерение полезности в абсолютных величинах, при порядковом подходе **измерение полезности** осуществляется по порядковой шкале на основе ранжирования предпочтений потребителя. **Основная операционная единица** ординалистской концепции — не отдельное благо, как это имело место в кардиналистской концепции, а набор благ. Соответственно, в отличие от кардиналистской концепции, допускающей возможность количественной оценки полезности от каждого набора благ и разности между ними: $U(A) - U(B) = \Delta U_{AB}$, ординалистская ограничивается только указанием на порядок расстановки этих наборов по уровню полезности, например $U(A) > U(B)$ или $U(A) = U(B)$. При этом анализ опирается на ряд допущений, известных как **аксиомы потребительского выбора**. Назовем важнейшие из них.

Аксиома полной упорядоченности устанавливает, что потребитель обладает способностью сравнивать и ранжировать (упорядочивать) наборы благ в соответствии со своими предпочтениями. При этом сравнение осуществляется исключительно в виде порядкового измерения полезности без количественной оценки разности этих уровней. Это означает, что для любой пары наборов A и B возможны только следующие варианты: $A > B$, когда набор A предпочтительнее набора B; $B > A$, если потребитель предпочитает набор B набору A, и $A \sim B$, если оба набора являются для потребителя равноценными и он безразличен к выбору любого из них.

Аксиома транзитивности предполагает установление такого порядка предпочтений, которому присуща четкая согласованность в предпочтениях потребителя. Иначе говоря, если $A > B$, а $B > C$, то $A > C$. Соответственно, если $A \sim B$, а $B \sim C$, то $A \sim C$.

Аксиома о ненасыщении устанавливает такой порядок предпочтений, при котором последовательность предпочтений обусловлена действием принципа «чем больше — тем лучше». Это означает, что большей полезностью для потребителя обладает тот набор, который имеет количественное превосходство хотя бы по одной ассортиментной позиции. Другими словами, если набор A состоит из 2 яблок и 3 апельсинов, а набор B — из 3 яблок и 3 апельсинов, то предпочтительным для потребителя будет набор B.

Суть ординалистского подхода заключается в том, что, опираясь на указанные аксиомы, можно построить кривые, которые будут отражать уровень полезности для потребителя разных наборов благ в данном потребительском множестве (рис. 5.3). Каждая кривая (U) отражает некое множество наборов с разной количественной структурой благ, но имеющих одинаковый уровень полезности для потребителя, то есть $A \sim B$. Поскольку эти наборы равноценны для потребителя, то ему безразлично, какой из них выбрать. Соответственно, линия, отражающая множество таких наборов, получила название кривой безразличия. **Кривая безразличия** — это линия, каждая точка которой представляет собой альтернативные наборы благ, каждый из которых приносит одинаковую полезность потребителю.

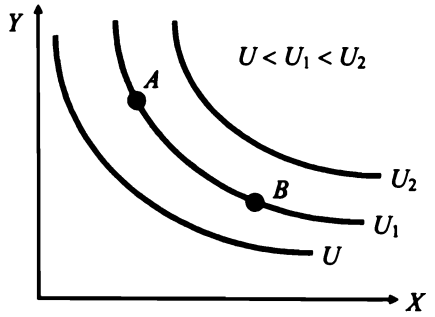


Рис. 5.3. Карта кривых безразличия

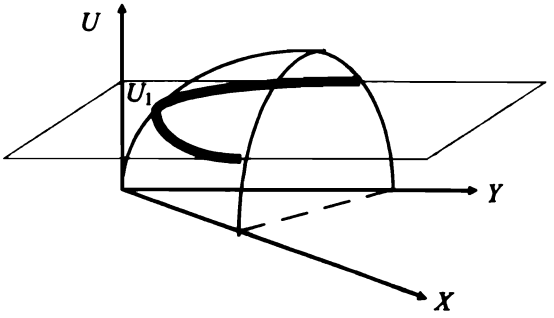


Рис. 5.4. Общая полезность и линия уровня полезности

Кривая безразличия может быть выведена и на основе функции полезности. Представим изменения общей полезности U, получаемой потребителем в процессе потребления благ X и Y в графическом виде (рис. 5.4). Это будет сфера, каждая точка на которой отражает определенный уровень общей полезности, достигаемый потребителем при потреблении определенного количества благ X и Y. Если рассечь эту сферу плоскостью, то такая плоскость (изоклиналь) будет характеризовать определенный уровень общей полезности, например U_1. Как можно убедиться из рисунка, один и тот же уровень полезности достигается при разных наборах благ X и Y, отраженных на рисунке сплошной жирной кривой — линией уровня полезности. В двумерной плоскости, где координатами являются количественные значения благ X и Y (см. рис. 5.3), эта линия будет отражать все наборы, приносящие одинаковую полезность и в соответствии с аксиомой упорядоченности являющиеся равноценными для потребителя, который безразличен к выбору любого из них. Другими словами, мы получим кривую безразличия для определенного уровня полезности U_i. Построив изоклинали для разных уровней полезности, мы получим набор кривых безразличия, который называют картой кривых безразличия (см. рис. 5.3). **Карта кривых безразличия** — это семейство упорядоченных кривых безразличия, которое графически описывает индивидуальные предпочтения потребителя и процесс роста полезности для индивида по мере увеличения потребления им двух благ.

Кривые безразличия обладают рядом свойств, которые позволяют более глубоко понять особенности поведения потребителя. Во-первых, кривая безразличия может быть проведена через любую точку в пространстве потребительского множества. Во-вторых, кривые безразличия *имеют отрицательный наклон*, что вытекает из аксиомы о ненасыщении. В-третьих, более высоко расположенная кривая безразличия отражает более высокий уровень общей полезности ($U < U_1 < U_2$), что отвечает требованиям аксиом упорядоченности и транзитивности. В-четвертых, кривые безразличия никогда не пересекаются, ибо в противном случае это означало бы нарушение аксиомы транзитивности.

Обычно кривые безразличия выпуклы к началу координат. Это означает, что наклон кривой безразличия уменьшается по мере увеличения потребления одного из входящих в набор благ. Это чрезвычайно важная характеристика, так как она отражает принцип замены в потреблении одного блага другим. Двигаясь по кривой безразличия, потребитель может обеспечить себе одинаковый уровень полезности при разных количественных комбинациях благ. В то же время совершенно очевидно, что сохранение прежнего уровня полезности, т. е. нахождение на той же кривой безразличия, при переходе к новому набору благ предполагает разнонаправленные изменения в их количествах. Увеличение в наборе количества одного блага неизменно должно сопровождаться сокращением другого блага, входящего в данный набор. Попросту говоря, ради увеличения в потреблении одного блага мы должны пожертвовать некоторым количеством другого блага. Изменения в наклоне кривой безразличия как раз и будут отражать изменения в готовности потребителя пожертвовать некоторым количеством одного блага ради приобретения некоторого количества другого блага. Действие самого принципа замены универсально и не зависит от специфики предпочтений потребителя. Однако соотно-

шения, в которых осуществляется замена одного блага другим, для разных потребителей могут быть разными, а их количественная определенность выразится в предельной норме замены (*MRS*).

Предельная норма замены — это величина, показывающая предельное количество входящего в потребительский набор блага, от которого потребитель готов отказаться ради единичного увеличения другого блага, сохранив при этом прежний уровень общей полезности. Допустим, уровень полезности, получаемый потребителем от потребления благ *X* и *Y*, отражается кривой безразличия *U* (рис. 5.5). Данный уровень полезности обеспечивается при наборе *A*. Как видно из рисунка, ради увеличения в наборе блага *X* на единицу ($+\Delta X = 1$) потребитель готов пожертвовать двумя единицами блага *Y* ($-\Delta Y = 2$). Таким образом, предельная норма замещения блага *Y* благом *X* определяется соотношением величины замещаемого блага *Y* к величине замещающего блага X. То есть

$$MRS_{XY} = -(\Delta Y/X).$$

Представленное соотношение есть не что иное, как значение углового коэффициента наклона кривой безразличия в точке *A*. При этом знак «минус» не несет смысловой нагрузки и вводится лишь с целью получения положительного значения MRS_{XY}, так как само значение ($\Delta Y/\Delta X$) всегда будет отрицательным в силу разной направленности изменений ΔX и ΔY.

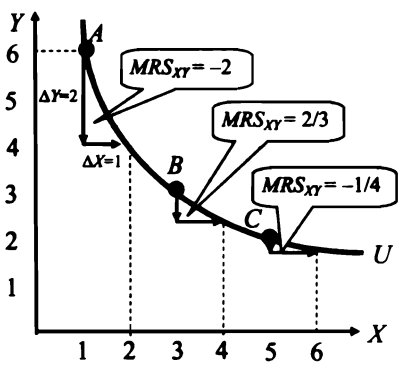


Рис. 5.5. Предельная норма замещения

Существенным обстоятельством, с которым мы сталкиваемся при анализе характера изменений нормы предельной замены благ, является то, что при движении по кривой безразличия величина *MRS* изменяется. Если при наборе *A* потребитель жертвует двумя единицами блага *Y* ради одной единицы блага *X*, то, располагая набором *B* с равным количеством благ (3*X* и 3*Y*), потребитель готов пожертвовать за дополнительную единицу *X* только 2/3 блага *Y*. При наборе *C* его склонность жертвовать благом *Y* ради блага *X* еще меньше, и *MRS* здесь равна только 1/3. Таким образом, ***предельная норма замены снижается по мере движения вниз по кривой безразличия***. Причем то же самое мы будем наблюдать, двигаясь по ней в обратном направлении, с той лишь разницей, что в этом случае речь будет идти о снижении предельной нормы замены блага *X* благом *Y*. Снижение предельной нормы замены означает, что порядок предпочтения потребителя относительно каждого блага зависит от тех количественных параметров, которыми представлены в потребительском наборе данные блага. Обычно чем бо́льшим количеством какого-то блага обладает потребитель, тем бо́льшим его количеством он готов пожертвовать в обмен на благо, которым он обладает в меньшем количестве.

Учитывая, что предельная норма замещения предполагает такое изменение соотношения благ в наборе, которое не приводит к изменению уровня полезности, становится очевидным, что в содержательном плане предельная норма замещения — это предельная полезность блага *X*, вы-

раженная через предельную полезность блага Y. Снижение предельной нормы замены по своей сути несет то же содержание, что и предположение о действии закона убывающей предельной полезности. Действительно, при заданном уровне полезности $U(X, Y) = \text{const}$, любое увеличение в наборе блага X потребует сокращения блага Y. Осуществляя замену, потребитель будет руководствоваться предельной полезностью для него каждого из благ. Увеличение потребления блага X, допустим на ΔX, приведет к изменению общей полезности на $(\Delta X) \times (MU_X)$. Для того чтобы выполнялось условие $U(X,Y) = \text{const}$, ему потребуется сократить потребление блага Y на некоторую величину (ΔY), которая компенсировала бы увеличение общей полезности. Количественно эта величина будет зависеть от предельной полезности блага Y. Следовательно, $\Delta Y = (\Delta X \times MU_X) / (MU_Y)$. Отсюда легко получить: $(MU_X) / (MU_Y) = \Delta Y / \Delta X$. Введя знак «минус» перед последним соотношением, получаем:

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = MRS_{XY}.$$

Выраженный через соотношение предельных полезностей благ наклон кривой безразличия (MRS_{XY}) позволяет понять причину ее выпуклости к началу координат, обусловленную тем, что в процессе замены блага Y благом X происходит снижение предельной полезности блага X и ее рост для блага Y.

Графическое описание предпочтений

Если различия в предпочтениях потребителя проявляют себя в разнице предельных норм замены, то очевидно, что уже сам по себе наклон кривой безразличия является отражением специфики потребительских предпочтений в отношении каждого из входящих в потребительский набор благ. Поэтому наклон и форма кривой безразличия становятся важным источником информации об особенностях предпочтений потребителя.

Для выпуклых к началу координат кривых безразличия, графически отражающих функции полезности вида $U(X, Y) = AX^{\alpha}Y^{\beta}$, критерием для выявления предпочтений потребителя будет крутизна наклона кривой безразличия. Кривая безразличия, представленная на рисунке 5.6,*а* является более пологой в сравнении с кривой безразличия, изображенной на рисунке 5.6,*б*. Это означает, что для потребителя, предпочтения которого представлены на рисунке 5.6,*а*, благо Y является более ценным по сравнению с благом X. При наборе A ради увеличения на единицу блага X он готов пожертвовать только одной единицей блага Y. Предпочтения второго потребителя (рис. 5.6,*б*) иные. Для него более ценным является благо X, так как при том же наборе A ради увеличения на единицу блага X он готов пожертвовать двумя единицами блага Y. Для любого равнозначного набора предельная норма замены Y на X у второго потребителя будет выше, чем у первого. Поэтому более крутые кривые безразличия будут свидетельствовать о предпочтительности для потребителя блага, отложенного на оси абсцисс, в нашем случае X, а более пологие кривые безразличия — о предпочтительности блага, отложенного на оси ординат, в нашем случае Y.

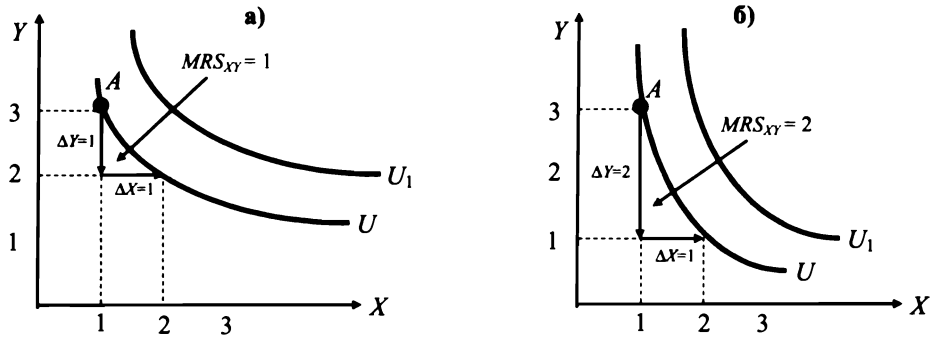


Рис. 5.6. Кривые безразличия потребителя:
а) отдающего предпочтение благу *Y*; б) отдающего предпочтение благу *X*

Если рассматривать наклон кривой безразличия через призму соотношения предельных полезностей благ ($MRS_{XY} = MU_X / MU_Y$), то можно прийти к выводу, что характер изменения ее наклона обусловлен изменением соотношения предельных полезностей благ для потребителя. Чем меньше изменяется это соотношение в процессе замены одного блага другим, тем менее выпуклой и, следовательно, более пологой будет кривая безразличия, выравниваясь и превращаясь в прямую линию.

Совершенные заменители рассматриваются потребителем как одно благо. В этом случае функция полезности является линейной: $U(X, Y) = \alpha X + \beta Y$, а ее графическое выражение (кривая безразличия) принимает форму прямой линии (рис. 5.7). Наклон кривой безразличия здесь постоянен. Постоянна, естественно, и предельная норма замены ($MRS_{XY} = \text{const}$). Это говорит о том, что замена благ осуществляется в одной и той же пропорции независимо от их количественного соотношения в наборе.

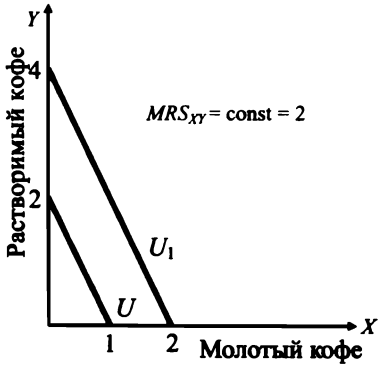


Рис. 5.7

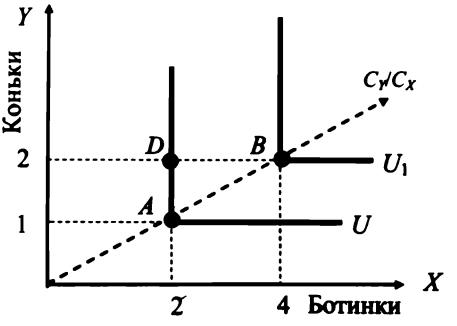


Рис. 5.8

Противоположная ситуация возникнет в том случае, когда включенные в потребительский набор блага являются дополняющими друг друга в потреблении. **Совершенно дополняющие (комплементарные) блага**, например коньки и ботинки, могут принести полезность потребителю только при совместном использовании в определенной пропорции. Если

потребитель за сезон изнашивает две пары ботинок на пару коньков, то полезность от катания не станет больше, обзаведись потребитель тремя парами ботинок или, наоборот, двумя парами коньков. Функция полезности для такого рода потребления будет иметь вид $U(X,Y) = \min\{X/C_X; Y/C_Y\}$, где C_X и C_Y — количественная пропорция благ в наборе. По форме кривая безразличия такой функции представляет собой два перпендикулярно расположенных отрезка (рис. 5.8). Как видно из кривых безразличия, прибавление любого количества одного из благ (например, перемещение в точку C) не приведет к улучшению положения потребителя. Он останется на том же уровне полезности. Только увеличив потребление обоих благ в установленной пропорции, переходя от набора A к набору B, потребитель может повысить полезность с U до U_1.

Если выпуклость кривой безразличия отражает соотношение предельных полезностей благ, то на основании этого можно заключить: чем более пологой является кривая безразличия, тем менее ценным представляется потребителю благо, представленное на оси абсцисс. Наоборот, чем она круче, тем менее ценным для него является благо, представленное на оси ординат. В конечном счете благо может оказаться столь малоценным для потребителя, что он не допустит замены ценного для него блага малоценным. При выборе потребитель всегда будет отдавать предпочтение тем наборам, в которых больше ценного для него блага, независимо от того, в каком количестве присутствует в наборах малоценное благо. Благо, к количеству которого в наборе потребитель безразличен, называют безразличным или нейтральным благом. Функция полезности для набора (X, Y) с нейтральным благом (X) имеет вид $U(X, Y) = U(Y)$. Таким образом, **нейтральное благо** — это благо, увеличение количества которого в наборе не приводит к росту уровня общей полезности потребителя.

Кривые безразличия, характеризующие нейтральные блага, приведены на рисунке 5.9. Кривые на рисунке 5.9,*а* говорят о том, что потребитель является ценителем чая и ни при каких обстоятельствах не обменяет чашку чая на стакан пива. Его предельная норма замены чая пивом равна нулю ($MRS = 0$), а кривая безразличия принимает форму горизонтальной прямой. Набор B для потребителя предпочтительнее набора A, так как в нем одно и то же количество чая, но больше пива. Но рост уровня полезности для потребителя (переход на кривую безразличия U_1) возможен только в случае увеличения потребления чая. Поэтому потреби-

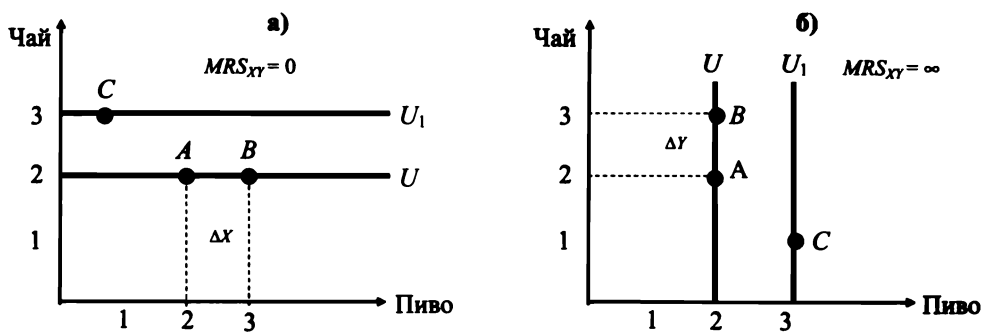


Рис. 5.9. Кривые безразличия для нейтрального блага: а) пива; б) чая

тель всегда предпочтет набор *C* наборам *A* и *B*. В случае, изображенном на рисунке 5.9,*б*, в качестве нейтрального блага выступает чай. Для данного потребителя предпочтителен любой набор, в котором больше пива, независимо от того, сколько в нем чая ($B > A$, но $B < C$). Поэтому предельная норма замещения чая пивом в данном случае равна бесконечности. Потребитель готов пожертвовать любым количеством чая ради даже незначительного увеличения пива в своем наборе.

Отдельные блага могут являться для потребителя нежелательными и рассматриваются им в качестве антиблаг. **Антиблаго** — это благо, потребление которого воспринимается потребителем как нанесение ущерба общей полезности, увеличение которой потребитель связывает с сокращением потребления такого блага. Любитель потанцевать не может отказать себе в удовольствии поучаствовать в банкете. Но при этом ему приходится потреблять спиртные напитки, противником которых он является.

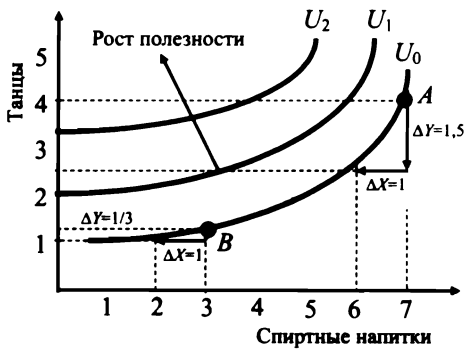


Рис. 5.10. Карта кривых безразличия для потребительских наборов с антиблагом

В данном случае предпочтительным для потребителя будет тот набор, в котором меньше спиртных напитков. Чтобы сократить количество выпитого спиртного, ему придется раньше уйти с банкета, а значит, сократится и возможность потанцевать. Таким образом, когда в потребительском наборе одновременно присутствуют нормальное благо (танцы) и антиблаго (спиртные напитки), компенсация изменений в полезности осуществляется за счет однонаправленных количественных изменений, а не в противоположных, как это характерно для нормальных благ. Увеличение потребления антиблага приведет к снижению общей полезности. Чтобы компенсировать это, потребитель должен увеличить потребление полноценного блага. При сокращении потребления антиблага потребитель вынужден сокращать потребление и полноценного блага. Из этого вытекает, что *для наборов с антиблагом кривые безразличия имеют положительный наклон* (рис. 5.10). Положительный наклон кривой безразличия говорит о том, что повышение уровня полезности может быть достигнуто только при увеличении полноценного блага при сокращении антиблага в наборе. Следовательно, кривые безразличия, отражающие более высокий уровень полезности ($U_2 > U_1 > U_0$), будут располагаться не правее, а левее исходной кривой. Попросту говоря, наш потребитель предпочтет тот банкет, где больше времени отводится танцам и меньше — застолью.

Вогнутые к началу координат кривые безразличия (рис. 5.11) отражают возрастание предельной полезности блага с ростом его потребления. Рост предельной нормы замены отражает тот факт, что чем бóльшим количеством блага располагает потребитель, тем сильнее его желание увеличить количество этого блага в наборе, а значит, ради дополнительной единицы блага *X* потребитель готов пожертвовать большей величиной *Y*. Такая ситуация свидетельствует о том, что потребитель фактически лишил себя возможности выбора, так как он изначально предопределен, и

проблема поиска оптимального решения перед потребителем не стоит. Насколько реалистично такое предположение? Для этого достаточно представить себе фанатичного коллекционера почтовых марок, который формирует коллекцию по некой тематике, или библиофила, комплектующего некое многотомное собрание. Если представить, что потребительский набор каждого из них состоит из денежных средств и объекта вожделения (марки, книги), то станет очевидным, что с пополнением коллекции недостающие единицы будут характеризоваться возрастающей предельной полезностью, а потребитель — растущей готовностью платить большую цену за каждую последующую единицу.

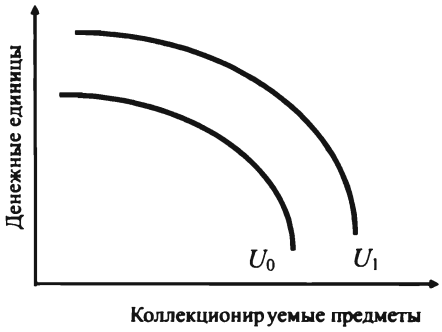


Рис. 5.11. Карта кривых безразличия с растущей предельной нормой замены

Бюджетное поле и его граница

Реальный выбор всегда осуществляется потребителем в рамках определенных ограничений. Поэтому следующим шагом в исследовании поведения потребителя будет *анализ потребительских возможностей*, т. е. подмножества наборов благ, которые он может купить. Подмножество наборов благ, доступных потребителю, можно представить в виде бюджетного поля, которое устанавливает бюджетные ограничения для осуществления потребителем расходов на покупку благ. Доступные потребителю комбинации наборов благ (X, Y, N) будут формироваться под влиянием величины располагаемого потребителем дохода (I) и цен благ (P_X, P_Y, P_N). Совокупность этих комбинаций создает *бюджетное поле*, которое представляет собой подмножество доступных потребителю наборов, формирующееся под влиянием дохода потребителя и цен входящих в набор благ (рис. 5.12). Если исходить из предпосылки, что потребитель полностью расходует весь свой доход, а его расходы не могут превышать величины располагаемого им дохода, то бюджетное поле может быть задано в виде уравнения

$$I = P_X X + P_Y Y ... + ... P_N N.$$

Для того чтобы облегчить анализ, а главное, иметь возможность применить для этого графические модели, потребительский ассортимент обычно сужается до двух благ, например X и Y. Такое допущение мало соответствует тем реальным условиям, в которых осуществляет выбор потребитель. Тем не менее содержательную сторону анализа оно не искажает. Все дело в том, что потребительский набор может быть представлен как долевое распределение бюдже-

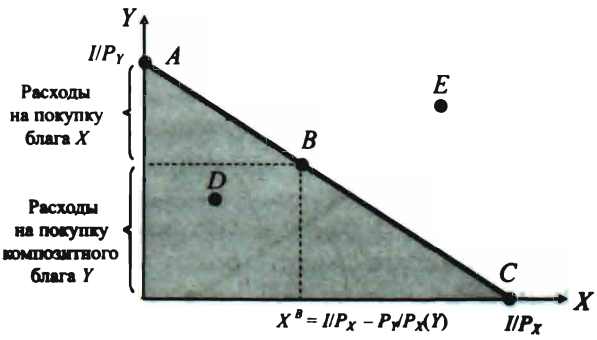


Рис. 5.12. Бюджетное поле и бюджетная линия

та — расходы на конкретное благо X и расходы на **композитное благо** (Y), представляющееся в виде части дохода потребителя, которая используется им для покупки всего ассортимента благ, за исключением анализируемого блага X. Для потребительских наборов, состоящих из благ X и Y, верхняя граница бюджетного поля будет очерчена линией AC, для которой выполняется равенство $I = P_X X + P_Y Y$. Это означает, что потребитель полностью расходует имеющийся у него доход на покупку благ, а лежащие на этой линии наборы благ A, B и C являются предельно достижимыми для потребителя. Отсюда вытекает, что область, лежащая под этой линией (затемненная), отражает наборы благ (например, D), которые потребитель может купить, а все наборы, лежащие в области выше линии AC (например, E), — которые потребитель купить не может. Таким образом, линия, характеризующая предельно достижимые для потребителя наборы благ, является разграничителем потребительского множества на подмножества доступных и недоступных потребительских наборов, от чего и получила название линии бюджетного ограничения или, проще, бюджетной линии.

Бюджетная линия — это линия, определяющая границы потребительского выбора и показывающая все наборы благ, которые может купить потребитель, истратив весь свой доход. Потребитель может выбрать любой из наборов, лежащих на бюджетной линии. В том числе и такой, в который входит всего одно из благ, израсходовав весь свой бюджет на покупку одного блага. В этом случае уравнение $I = P_X X + P_Y Y$ принимает вид: $I = P_X X$ — для набора C и $I = P_Y Y$ — для набора A. Отсюда легко определить, что максимальные количества каждого из благ, которые может купить потребитель, равны: $X = I/P_X$, а $Y = I/P_Y$. При существующих ценах благ и заданных ограничениях по расходам I все лежащие на бюджетной линии наборы представляют собой комбинации между количествами X и Y. Поэтому мы можем определить количественные значения благ для любого лежащего на бюджетной линии набора, например B, выразив количество одного блага в виде линейной функции от другого, скажем, Y от X. Для этого умножим уравнение $I = P_X X + P_Y Y$ на $1/P_Y$, а затем определим Y как линейную функцию от X:

$$\frac{I}{P_Y} = \frac{P_X}{P_Y} X + Y \quad \text{или} \quad Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X .$$

С помощью последнего уравнения мы можем построить бюджетную линию в виде прямой, отражающей все наборы, которые может купить потребитель, полностью израсходовав свой бюджет. В этом уравнении I/P_Y — это точка пересечения бюджетной линии с осью ординат, а отношение $-P_X/P_Y$ — угол наклона бюджетной линии. Угол наклона бюджетной линии, выраженный соотношением цен благ, показывает предельную норму замены между благами X и Y. Если потребитель об-

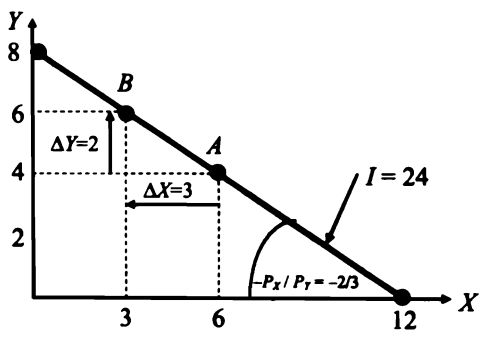


Рис. 5.13. Наклон бюджетной линии

ладает доходом, равным 24, и весь его использует для покупки двух благ X и Y по ценам $P_X = 2$ и $P_Y = 3$, то бюджетная линия такого потребителя будет лежать между точкой $I/P_Y = 24/3 = 8$ на оси ординат и точкой $I/P_X = 24/2 = 12$ на оси абсцисс (рис. 5.13). Соответственно, наклон бюджетной линии $-P_X/P_Y = -2/3$. Это означает, что при увеличении потребления блага Y на единицу потребителю придется отказаться от полутора единиц блага X. Так, переходя от набора A к набору B, потребитель увеличивает потребление блага Y на 2 единицы, но при этом вынужден сократить потребление блага X на 3 единицы. Образно говоря, каждая единица Y оплачивается полутора единицами X. Как видно из уравнения $I = P_X X + P_Y Y$, размеры бюджетного поля задаются уровнем дохода потребителя и ценами благ. Следовательно, изменение этих размеров будет происходить под влиянием изменений в формирующих их параметрах.

Влияние дохода проявляется в том, что при его изменении происходит смещение бюджетной линии параллельно исходному ее положению, в результате чего площадь бюджетного поля изменяется пропорционально изменению величины дохода потребителя (рис. 5.14). Первоначальный уровень дохода потребителя представлен бюджетной линией I_0. Если доход потребителя увеличится до I_1, то при сохранившихся на прежнем уровне ценах благ это будет означать, что он сможет купить большее количество любого из благ. Это найдет свое проявление в увеличении горизонтальной (I/P_X) и вертикальной (I/P_Y) составляющих бюджетной линии до I_1/P_X и I_1/P_Y, соответственно. Соединив эти крайние точки прямой, мы получим новую бюджетную линию, соответствующую границе бюджетного поля для более высокого уровня дохода I_1. Нетрудно заметить, что если смещение границы бюджетного поля вправо привело к расширению возможностей для потребительского выбора, то бюджетная линия параллельна предыдущей. Последнее обстоятельство легко объяснить, если вспомнить, что наклон бюджетной линии определяется соотношением цен благ. Поскольку в нашем случае цены остались неизменными, то, естественно, и наклон бюджетной линии остался неизменным. Аналогичен механизм смещения бюджетной линии и при снижении дохода потребителя. Разница будет заключаться лишь в том, что параллельное смещение бюджетной линии произойдет влево, например до I_2, а бюджетное поле при этом сократится, что будет означать сужение возможностей для потребительского выбора.

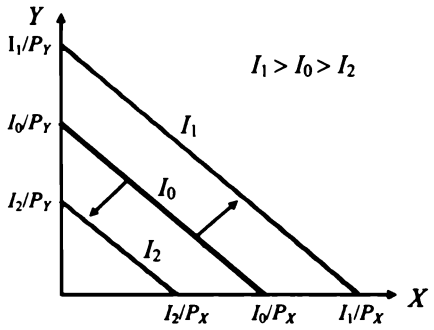


Рис. 5.14. Эффект изменения дохода

Влияние цен проявляется в том, что при изменении цен благ может измениться наклон бюджетной линии за счет ее поворота относительно исходных точек на осях координат. Снижение цены (P^1_X) блага X до 2 единиц будет означать, что на свой доход потребитель может купить больше блага X. Следовательно, бюджетная линия повернется против часовой стрелки в положение I_1 (рис. 5.15,*а*), а ее наклон $(-P_X/P_Y)$ уменьшится с -1 $(-4/4)$ до $-1/2$ $(-2/4)$. Если бы цена блага P^2_X возросла, то бюджетная линия повернулась бы по часовой стрелке в положение I_2 при изменении

ее наклона до −2. Аналогичные изменения наблюдались бы и при изменении цены блага *Y*, с той лишь разницей, что снижение его цены сопровождалось бы поворотом бюджетной линии по часовой стрелке при увеличении углового коэффициента, а рост — поворотом против часовой стрелки при снижении значения углового коэффициента (рис. 5.15,*б*).

Анализируя изменения, произошедшие в бюджетном поле под влиянием изменения цены блага, следует обратить внимание на то, что эти изменения сказываются и на возможности потребления блага, цена которого не изменялась.

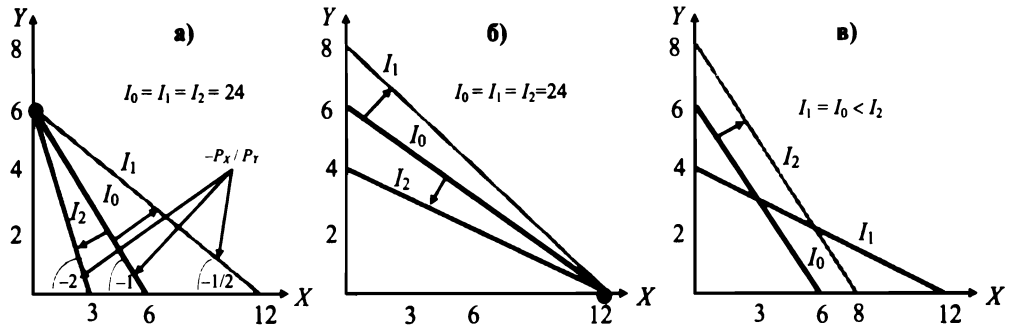


Рис. 5.15. Изменение наклона бюджетной линии при изменении цены: а) блага *X*; б) блага *Y*; в) блага *X* и блага *Y*

В случае когда изменение цен одновременно затрагивает оба блага, изменение положения бюджетной линии будет зависеть от изменений в соотношении цен благ (рис. 5.15,*в*). Если цена блага *X* возрастет, а блага *Y* — снизится, то угловой коэффициент увеличится и бюджетная линия повернется в положение I_1. Если цены обоих благ изменятся в одном направлении и в равной пропорции, то это, по сути, будет равнозначно соответствующему изменению дохода потребителя, а значит, будет наблюдаться смещение бюджетной линии параллельно самой себе, например, в положение I_2.

На практике бюджетные ограничения потребителей часто формируются под влиянием внешних (по отношению к доходу и ценам благ) факторов, к которым следует отнести: налоги и субсидии, нормирование потребления, стимулирование сбыта.

Влияние налога может проявиться как в сдвиге бюджетной линии, так и в ее повороте. Налогообложение доходов потребителей (подоходный налог) приводит к сокращению располагаемого ими дохода и выражается в сдвиге бюджетной линии вовнутрь. При налогообложении потребления (налог с продаж) произойдет поворот бюджетной линии, так как введение такого налога приведет к нарушению соотношения относительных цен благ. Но в обоих случаях бюджетное поле сократится.

Влияние субсидии будет аналогичным влиянию налога, с той лишь разницей, что бюджетное поле потребителя будет расширяться. Применение налогов и субсидий не приводит к изменению конфигурации бюджетной линии. Она остается прямой. Это объясняется тем, что альтерна-

тивные стоимости входящих в набор благ остаются неизменными независимо от того, какой из наборов выберет потребитель. Логика подсказывает, что любое воздействие на возможности выбора приведет к нарушению отмеченного свойства, а значит, и к излому бюджетной линии.

Оптимизация выбора и равновесие потребителя

Анализ потребительских предпочтений и бюджетных ограничений позволяет дать характеристику условий, при которых потребитель осуществляет свой выбор. Зная их, мы можем перейти к сути стоящей перед нами проблемы — вопросу о механизме принятия потребителем решения.

Задача потребительского выбора — определение потребителем такого набора благ, который при существующих предпочтениях и бюджетных ограничениях потребителя обеспечил бы ему максимальную полезность. Предпочтения потребителя выражены в кривых безразличия, ранжирующих потребительские наборы в порядке их предпочтительности. Бюджетные ограничения потребителя задаются бюджетной линией, отражающей границу доступных для него наборов благ. Следовательно, поиск решения заключается в совмещении кривой безразличия и бюджетной линии.

Приведенные на рисунке 5.16 кривые безразличия дают представление о предпочтениях потребителя, а бюджетная линия — о границах его бюджетного поля (затемненная область). Любой из наборов, лежащих на кривой безразличия U_3, недостижим для данного потребителя, так как она лежит вне бюджетного поля. Наборы, лежащие ниже бюджетной линии, например B, не могут рассматриваться в качестве оптимального решения, так как не обеспечивают максимальной полезности. Потребителю доступен набор E, находящийся на расположенной выше кривой безразличия U_2, а значит, более предпочтительный, чем B. Если наборы, лежащие выше бюджетной линии, недоступны, а лежащие ниже — не удовлетворяют требованиям максимизации полезности, то, вероятно, все лучшие наборы всегда будут находиться непосредственно на бюджетной линии. Доступность их для потребителя очевидна. Между тем наборы A и C, хотя и лежащие на бюджетной линии, не могут быть отнесены к лучшему выбору по той простой причине, что обеспечивают потребителю всего лишь тот же уровень полезности U_1, что и набор B, ранее отвергнутый потребителем. Легко заметить, что потребитель, двигаясь по бюджетной линии вниз от набора A или вверх от набора C, может выбрать тот набор, который принесет ему бо́льшую полезность.

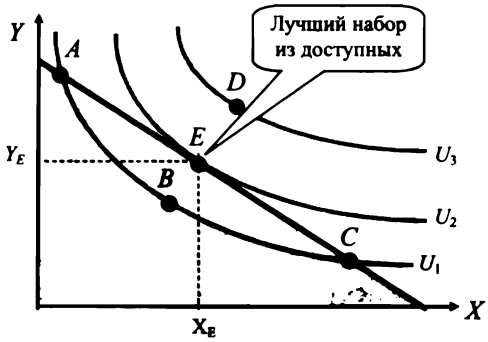


Рис. 5.16. Равновесие потребителя при внутреннем решении

Так как кривая безразличия является выпуклой, нетрудно предположить, что любая из кривых, дважды пересекающая бюджетную линию, будет располагаться ниже кривой безразличия U_2. Представив повышение полезности потребителя в виде смещения кривой безразли-

чия, мы придем к выводу, что обеспечивающий наиболее высокую полезность набор будет находиться на кривой безразличия, которая пересекает бюджетную линию лишь в одной точке. Такое условие выполняется только в случае касания кривой безразличия и бюджетной линии, в нашем случае — в точке E. Таким образом, **оптимальным потребительским набором является тот, который соответствует точке касания кривой безразличия и линии бюджетного ограничения потребителя.**

Свидетельством того, что решение потребителя, соответствующее точке E, является оптимальным, может служить равенство наклонов кривой безразличия и бюджетной линии в этой точке. При этом наклон кривой безразличия отражает субъективный порядок замены потребителем одного блага другим, что выражается в величине предельной нормы замены ($MRS_{XY} = -\Delta Y/\Delta X$). В то же время наклон бюджетной линии выражает ту же предельную замену благ, только определяемую на основе рыночной (объективной) оценки в форме соотношения цен этих благ ($-P_X/P_Y$). Рассматриваемое с этих позиций указанное равенство означает, что потребитель платит за каждое из благ ровно столько, сколько он желал заплатить. В такой ситуации для него не существует лучшего решения. Поэтому сделанный выбор является оптимальным, т. е. наилучшим из всех возможных при прочих равных условиях, а условием оптимального выбора является равенство

$$MRS_{XY} = \frac{P_X}{P_Y}.$$

Оптимальный выбор — это такое распределение дохода потребителя, при котором достигается структура потребления, обеспечивающая ему получение максимальной полезности. Находясь в точке E, потребитель достигает наивысшего (максимального) из доступного для него при данных бюджетных ограничениях уровня полезности и оказывается в положении равновесия. **Равновесие потребителя** означает, что выбранный с учетом рыночных цен, дохода и предпочтений набор благ обеспечивает ему максимальную полезность и у него отсутствует внутренняя мотивация к поиску другой комбинации благ, т. е. изменения принятого решения.

Определение условия равновесия потребителя на основе применения порядкового подхода соответствует условию оптимального выбора, выведенного при количественном подходе. Равенство $MRS_{XY} = P_X/P_Y$ в ординалистской концепции несет в себе тот же смысл, что и равенство $MRS_{XY} = MU_X/MU_Y$ в кардиналистской. Поэтому в качестве условия оптимизации выбора потребителя можем записать:

$$\frac{P_x}{P_Y} = \frac{MU_X}{MU_Y} \text{ или } \frac{MU_x}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}.$$

Равновесие (решение) потребителя может быть внутренним и угловым. **Внутреннее равновесие потребителя** — это оптимальный выбор, связанный с потреблением в определенном соотношении всех входящих в бюджетное поле благ. Равновесие, которое достигается в соответствии с условием $MRS_{XY} = P_X/P_Y$, является внутренним, поскольку точка оптимального выбора располагается внутри двумерного множества благ (рис. 5.16).

Условие, задающее параметры внутреннего равновесия, выполнимо только в отношении выпуклых кривых безразличия. Когда кривая безразличия не имеет строгой выпуклости, то ее наклон может отличаться от наклона бюджетной линии для всех доступных наборов благ. Наклон кривой безразличия может быть равным, больше или меньше наклона бюджетной линии. В этом случае у них не будет точки касания и внутреннее равновесие оказывается недостижимым. Отсутствие точки касания для кривой безразличия и бюджетной линии означает, что предельная норма замены благ больше ($MRS_{XY} > P_X/P_Y$) или меньше ($MRS_{XY} < P_X/P_Y$) соотношения их цен.

Угловое равновесие потребителя — это оптимальный выбор, в соответствии с которым потребитель отказывается от покупки одного из двух благ. Оно характерно прежде всего ***для нейтральных благ,*** где абсолютная величина наклона бюджетной линии меньше при всех достижимых наборах $MRS_{XY} < P_X/P_Y$ (рис. 5.17,*а*). Такой потребитель, находясь в положении углового равновесия (при данном доходе — точка A), никогда не будет покупать чай.

Для совершенных заменителей, когда потребитель рассматривает их как одно благо, также будет характерно угловое решение (рис. 5.17,*б*). В этом случае единственным фактором, который оказывает влияние на принятие решения, становится цена каждого из благ. Так как $MRS_{XY} = 1$, то при $P_X/P_Y > 1$ оптимальное для потребителя решение будет находиться в точке, где весь доход расходуется на покупку пепси-колы, в то время как при $P_X/P_Y < 1$ равновесной будет точка C и потребитель будет покупать только кока-колу. Таким образом, в случае с совершенными заменителями потребитель всегда будет покупать то благо, которое стоит дешевле. Соответственно, в случае равенства цен благ, т. е. при $MRS_{XY} = P_X/P_Y = 1$, будет иметь место совмещение бюджетной линии с кривой безразличия, а оптимальным для потребителя будет любой из наборов, находящихся на бюджетной линии.

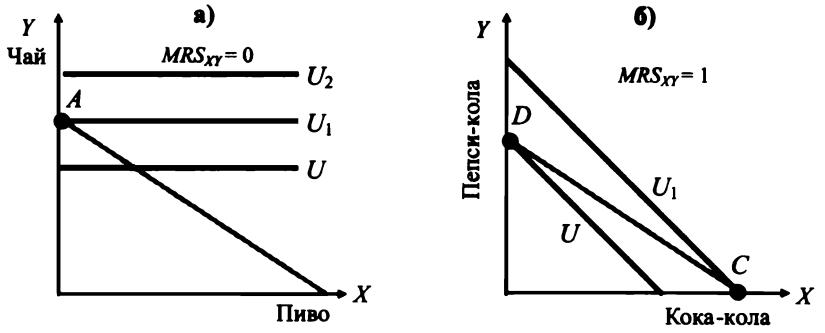


Рис. 5.17. Угловое решение при неизменной предельной норме замены

Для благ, совершенно дополняющих друг друга в потреблении, равновесие потребителя всегда будет достигаться при наборе, являющемся вершиной кривой безразличия, которая лежит на бюджетной линии (рис. 5.18). Достижение равновесия в точке E не зависит ни от

цен благ, ни от предпочтений потребителя, а исключительно от уровня его дохода. Угловое решение всегда будет равновесным для потребителя, в набор которого входит **«антиблаго»** (рис. 5.19). Если благо X является для него нежелательным, то потребитель, естественно, будет стремиться избавиться от него, достигая оптимума при наборе F, в котором такое благо отсутствует.

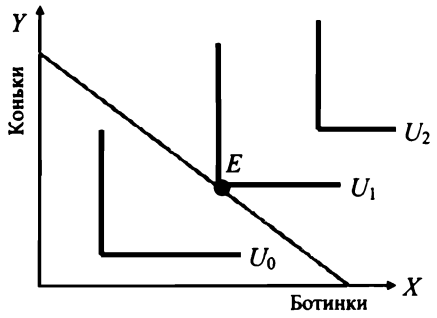


Рис. 5.18. Оптимальный выбор для совершенно дополняющих благ

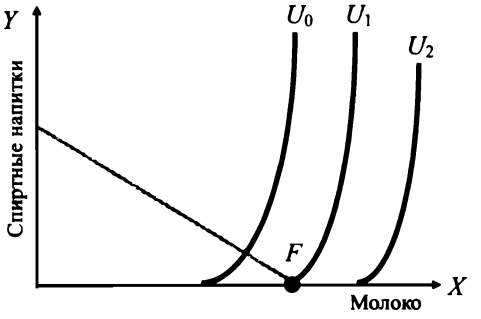


Рис. 5.19. Оптимальный выбор для наборов с «антиблагом»

Формирование индивидуального спроса

Как мы могли убедиться, при неизменных предпочтениях потребителя его равновесный набор благ будет определяться положением бюджетной линии. Из этого следует, что изменение цен благ и дохода оказывают самое существенное влияние на поведение потребителя. Используя принцип сравнительной статики и проанализировав влияние этих параметров на выбор потребителя, мы сможем определить закономерности формирования индивидуального спроса. Характеристику изменений поведения потребителя в зависимости от изменения его дохода дает кривая «доход — потребление». **Кривая «доход — потребление»** — линия, отражающая в графической форме зависимость между уровнем дохода потребителя и величиной его спроса на данное благо.

Поскольку нашей целью является выявление зависимости между уровнем дохода потребителя и спросом на конкретное благо, то при построении кривой «доход — потребление» мы воспользуемся той моделью потребительского выбора, где решения потребителя представлены в виде расходов на благо (X) и композитное благо (Y). Рисунок 5.20 показывает, что при росте уровня дохода потребителя ($I^3 > I^2 > I^1 > I$) его бюджетное поле расширяется, что приводит к выбору потребителем нового равновесного набора. При доходе I им был набор A, при доходе I^1 им стал набор B, при доходе I^2 — C и т. д. Соединив эти наборы в линию, мы получим кривую «доход — потребление», которая характеризует изменения равновесного положения потребителя в зависимости от изменений в его доходе, но при неизменности цен благ и предпочтений. Характер изменений в спросе на благо X в зависимости от изменений дохода каждого отдельного потребителя будет зависеть от специфики его предпочтений.

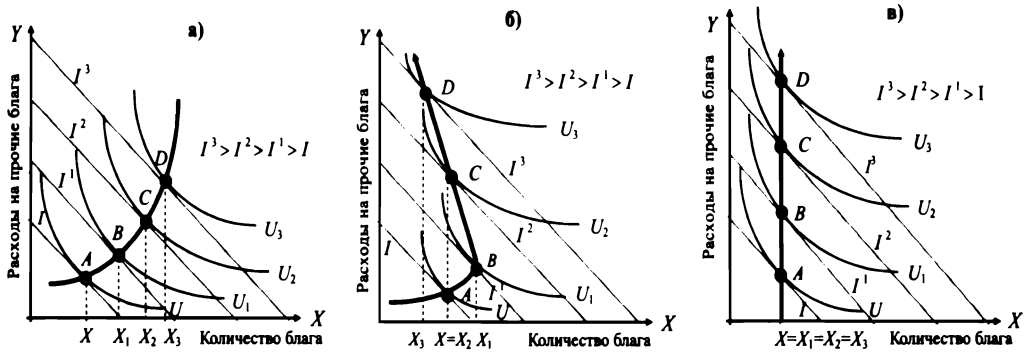


Рис. 5.20. Кривая «доход — потребление»:
а) для нормального блага; б) неполноценного блага; в) предметов первой необходимости

Сравнивая различные вариации рисунка 5.20, можем заметить, что в одном из случаев повышение дохода потребителя сопровождается увеличением спроса на благо (рис. 5.20,*а*). Каждый новый равновесный набор включает бо́льшее количество этого блага ($X_1 < X_2 < X_3$). Такая закономерность в поведении потребителя характерна для нормальных благ. ***Спрос на нормальное благо растет с ростом дохода потребителя.***

Напротив, на рисунке 5.20,*б* представлена ситуация, где увеличение дохода потребителя сопровождается сокращением покупок блага X с ростом дохода ($X_3 < X_2 < X_1$). Это говорит о том, что благо рассматривается потребителем как неполноценное и его потребление обусловливается только низким уровнем дохода. ***Спрос на неполноценные блага сокращается по мере роста дохода потребителя.*** Существуют и такие блага, спрос на которые не зависит от уровня дохода потребителя, и кривая «доход — потребление» в этом случае является вертикальной линией (рис. 5.20,*в*). Чаще всего подобная зависимость бывает характерна для благ, которые называют предметами первой необходимости. ***Спрос на предметы первой необходимости не зависит от уровня дохода.*** Так, спрос на соль, несомненно, зависит от предпочтений потребителя, но никак не изменится, если доход потребителя возрастет.

Зависимость между спросом на благо и уровнем дохода потребителя может быть выражена и в более явной форме, а именно в виде непосредственной взаимосвязи между доходом потребителя и объемом потребления им блага. В графической форме эта зависимость получила название кривых Энгеля — по имени немецкого экономиста и статистика Эрнста Энгеля (1821—1896), который ввел их в научный оборот. **Кривая Энгеля** — это линия, отображающая в графической форме зависимость между изменениями в доходе потребителя и величиной потребления блага, а также отражающая характер этих изменений. В сущности, различие между кривыми «доход — потребление» и кривыми Энгеля заключается в том, что в первом случае на оси ординат откладываются расходы на композитное благо, а во втором — общий доход потребителя. Преимущество кривых Энгеля состоит в том, что они дают не только более наглядное представление о связи между объемом покупок и величиной дохода, но и ин-

формируют о характере реагирования потребителя на изменения в его доходе, о чем можно судить по форме кривой. ***Для неполноценных благ***, спрос на которые характеризуется обратной зависимостью между величинами дохода и спроса, ***кривая Энгеля имеет отрицательный наклон*** (рис. 5.21,*а*). ***Для предметов первой необходимости***, потребление которых не зависит от уровня дохода, ***кривая Энгеля примет вид вертикальной линии*** (рис. 5.21,*б*).

Для нормальных благ, спрос на которые растет с ростом дохода, ***кривые Энгеля будут вогнутыми с положительным наклоном*** (рис. 5.21,*в*). Такие кривые являются возрастающими, а это означает, что каждое равновеликое изменение дохода (ΔI = const) сопровождается убывающим приростом спроса на благо (ΔX). ***Выпуклые кривые Энгеля характерны для предметов роскоши***, спрос на которые увеличивается более быстрыми темпами, чем рост дохода. Являясь убывающей, выпуклая кривая Энгеля характеризует обратную закономерность: равновеликое изменение дохода (ΔI = const) сопровождается возрастающим приростом спроса на благо (ΔX), как это показано на рисунке 5.21,*г*. Согласитесь, что если доход потребителя утроится, то вряд ли он увеличит потребление яблок или мяса в три раза, но склонность покупать драгоценности будет возрастать быстрее дохода (с определенного его уровня, конечно).

Кривые Энгеля чрезвычайно важны для экономического анализа. Во-первых, они позволяют прогнозировать изменения в спросе. Во-вторых, по крутизне наклона кривых Энгеля мы можем судить об эластичности спроса по доходу (чем более крутой является кривая Энгеля, тем

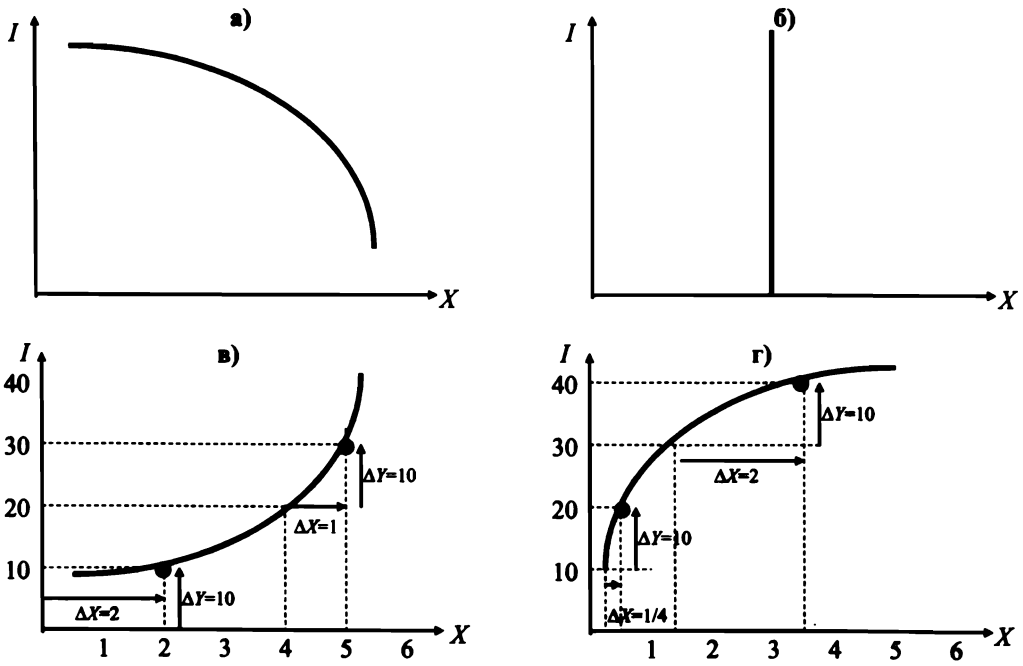


Рис. 5.21. Кривые Энгеля:
а) для неполноценного блага; б) предметов первой необходимости; в) нормального блага; г) предметов роскоши

ниже эластичность спроса по доходу, и наоборот), что дает возможность определить величину предполагаемых изменений в спросе.

Применив тот же принцип анализа, который использовался при исследовании кривой «доход — потребление», мы можем установить равновесные положения потребителя для любых изменений цены блага при неизменности его предпочтений и дохода. Соединив их непрерывной линией, мы получим кривую «цена — потребление», которая характеризует зависимость между ценой блага и величиной его потребления (рис. 5.22,*а*). ***Кривая «цена—потребление»*** — линия, отображающая в графической форме характер зависимости между уровнем цены блага и величиной потребления этого блага. Характеризуя изменения равновесного положения потребителя в зависимости от изменения цены блага при неизменности уровня дохода, кривая «цена — потребление» позволяет посредством использования кривых безразличия установить зависимость, присущую функции спроса. Учитывая, что значения I/P^i_X отражают количества блага X, которые потребляются потребителем при использовании на их покупку всего дохода, мы можем определить цену блага для любого равновесного объема его потребления ($P^i_X = I/X_i$). Используя полученные данные о ценах и имея данные по соответствующим им объемам потребления блага, предоставляемые кривой «цена—потребление», можно построить кривую спроса на данное благо, отложив на оси абсцисс количества блага, а на оси ординат — соответствующую этим количествам цену. Соединив полученные точки, получим кривую индивидуального (для данного потребителя) спроса (D) на благо X (рис. 5.22,*б*). В этом смысле кривая «цена — потребление» и кривая спроса суть лишь разные способы описания функциональной зависимости, существующей между ценой блага и спросом на него.

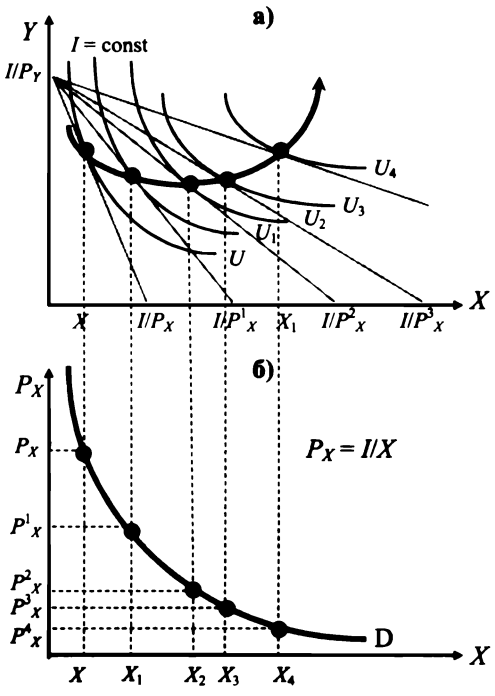


Рис. 5.22. Кривые:
а) «цена — потребление»; б) спроса

Эффект замены и эффект дохода

Хотя последствия изменения цены блага достаточно очевидны, механизм перехода потребителя из одного равновесного состояния в другое довольно сложен.

Снижение цены блага фактически увеличивает реальный доход покупателя, т. е. выраженный количественно набор благ, который может купить потребитель. Попросту говоря, снижение цены яблок позволит потребителю купить больше и яблок, и апельсинов. Таким образом, изменение объема покупки блага при изменении его цены является результатом действия двух эффектов: эффекта замены и эффекта дохода. Содер-

жательная сторона анализа эффекта замены и эффекта дохода состоит в выявлении чувствительности потребителя к изменению цен благ. Поэтому понимание действия каждого из них чрезвычайно важно для вероятностной оценки реагирования потребителей на изменение цен благ, а значит, и для прогнозирования изменений в спросе. Следует, однако, учитывать, что осуществить практически раздельное выделение эффекта замены и эффекта дохода крайне затруднительно.

Эффект замены — это реакция потребителя на изменение цены блага, выражающаяся в изменении потребительского набора путем замещения в нем блага, относительная цена которого выросла, благом, относительная цена которого снизилась. Количественно эффект замены представляет собой часть общего эффекта от изменения цены блага, выражающегося в изменении величины спроса на благо. При заданных предпочтениях и доходе потребителя снижение цены на благо X и неизменность цены блага Y побуждают потребителя увеличить потребление первого блага за счет сокращения второго, ставшего более дорогим в сравнении с первым. Увеличение спроса на благо X является следствием перераспределения расходов потребителя в пользу этого блага за счет сокращения расходов на покупку блага Y, в чем и состоит суть замены.

Эффект дохода — это реакция потребителя на изменение цены блага, выражающаяся в изменении величины спроса на благо, которое вызвано изменением реального дохода потребителя. Количественно эффект дохода представляет собой выразившуюся в изменении величины спроса на благо часть общего эффекта от изменения цены блага, которая принимает форму изменений в реальном доходе потребителя. Этот эффект возникает в силу того, что изменение цены блага приводит к изменению бюджетного поля потребителя, расширяя возможности выбора при снижении цены и сокращая их при ее росте. Когда цена на какое-то благо снижается, покупательная способность потребителя при неизменности номинального дохода увеличивается, и он может на прежнюю денежную сумму приобрести большее количество всех потребляемых благ. Допустим, при двухпродуктовом потребительском наборе (X, Y) и доходе (I) равновесным для потребителя будет набор A (рис. 5.23,*а*). Если цена на благо X снизится, то бюджетная линия сместится в положение $I/P^1{}_X$. Новым равновесным набором станет набор B, находящийся на более высоко расположенной кривой безразличия U_1. Набор B включает большие количества обоих благ, а значит, переход к новому равновесию связан не только с действием замены блага Y благом X. Для того чтобы выявить влияние эффекта замены в чистом виде, необходимо нивелировать влияние эффекта дохода.

Эффект дохода проявляется в повышении благосостояния потребителя. Из этого вытекает, что устранение его действия связано с возвращением потребителя на уровень полезности, который он имел до изменения соотношения цен благ, т. е. на кривую безразличия U_0. Проведем вспомогательную бюджетную линию KL. Она параллельна бюджетной линии $I/P^1{}_X$ и является касательной к кривой безразличия U_0, а следовательно, отражает уровень дохода, который обеспечил бы потребителю прежний уровень полезности U_0 при новом соотношении цен. При этом равновесие потребителя достигается в точке C. Следовательно, переход от набора A к набору C связан с заменой в потреблении блага Y благом X.

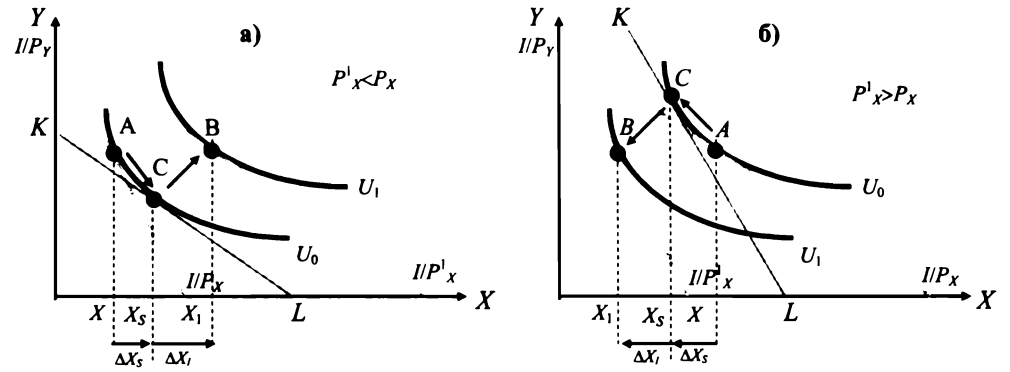


Рис. 5.23. Эффект замены и эффект дохода для нормального блага:
а) при снижении цены блага X; б) повышении цены блага X

Иначе говоря, приращение потребления блага X, равное ΔX_S, вызвано действием эффекта замены. Доказательством справедливости такого утверждения является и сокращение количества блага Y в наборе C по сравнению с набором A. Так как эффект замены составляет только часть общего эффекта от изменения цены, то нетрудно догадаться, что оставшаяся его часть будет представлять эффект дохода. Эта часть отражена в переходе от набора C к набору B и количественно равна ΔX_I. Такое определение эффекта дохода закономерно, поскольку изменения в доходе всегда выражаются в перемещении на другую кривую безразличия. Проделав подобную операцию для случая повышения цены блага X (рис. 5.23,*б*), можем убедиться в том, что при росте цены спрос на благо снижается. Обратим внимание на то, что в обоих случаях наблюдались однотипные, хотя и разнонаправленные изменения в количествах благ набора. В первом из них количества обоих благ увеличились, а во втором — уменьшились. Это свидетельствует о том, что эффект дохода и эффект замены действовали в одном направлении.

Таким образом, характер изменения спроса будет зависеть от совместного действия эффекта замены и эффекта дохода. Для кривых безразличия с отрицательным наклоном эффект замены всегда является отрицательным, поскольку замена всегда осуществляется в направлении, противоположном изменению относительной цены блага. Более сложным является влияние эффекта дохода. Эффект дохода может быть отрицательным, и тогда действие обоих эффектов является однонаправленным, как это имело место в рассмотренных выше случаях. При этом эффект дохода усиливает действие эффекта замены. Эффект дохода может отсутствовать вообще, если потребление блага не зависит от уровня дохода (вертикальная кривая «доход—потребление»). Но эффект дохода может быть и положительным, когда потребитель сокращает потребление блага, представляющегося ему неполноценным (отрицательный наклон кривой «доход—потребление»). В этом случае эффекты замены и дохода будут действовать в противоположном направлении и суммарный эффект от изменения цены снизится (рис. 5.24). И все же для кривых безразличия с отрицательным наклоном действие эффекта замены всегда будет сильнее действия эффекта дохода, что является доказательством отрицательного на-

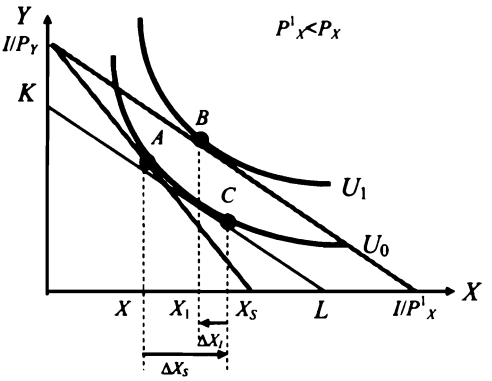


Рис. 5.24. Эффект замены и эффект дохода для неполноценного блага

клона у кривых спроса и подтверждает закон спроса: изменение величины спроса обратно изменению цены блага.

В редких случаях величина эффекта дохода может превышать величину эффекта замены (рис. 5.25). Кривая спроса на такое благо имеет положительный наклон. Закон спроса в этом случае не действует, так как при росте цены блага наблюдается увеличение спроса на него. Благо, характеризующееся такой особенностью, определяют как **товар Гиффена** — по имени описавшего это явление экономиста. Между тем этому явлению может быть дано объяснение, не выходящее за рамки действия закона спроса. Само такое явление может возникнуть в том случае, если потребитель располагает чрезвычайно ограниченным доходом, значительная доля которого расходуется на покупку одного блага. Уже сам характер распределения дохода указывает на то, что это благо является наиболее доступным для потребителя, а значит, и самым дешевым. Из этого можно заключить: увеличение спроса на такое благо при росте его цены будет свидетельством того, что цены на другие блага выросли еще больше, а значит, потребляемое благо относительно их подешевело, что и вызвало увеличение спроса на него.

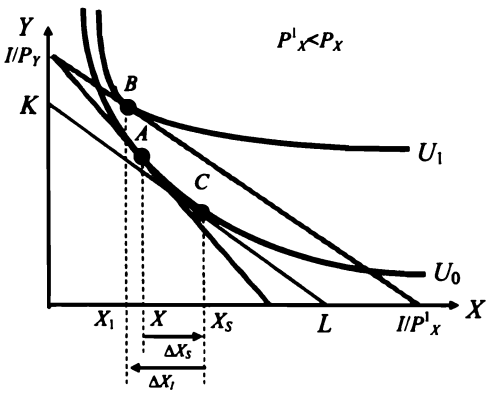


Рис. 5.25. Эффект замены и эффект дохода для товара Гиффена

Индивидуальный и рыночный спрос

Поведение потребителя обусловливается множеством факторов: потребительскими предпочтениями, уровнем дохода потребителя, ценами благ и ценами их заменителей. Все они оказывают влияние на принятие потребителем решения об объеме покупки. Но, как мы могли убедиться, в основе кривой индивидуального спроса лежат кривые безразличия, отражающие убывающую предельную полезность блага для потребителя с увеличением объема его потребления. Именно этим обусловливается отрицательный наклон кривой индивидуального спроса, в чем выражен основной принцип спроса: потребители увеличивают потребление блага при снижении его цены и сокращают при ее росте. Влияние эффекта замены и эффекта дохода, отражая чувствительность потребителя к изменению цены, дает, по сути, законченное представление о виде кривой индивидуального спроса на данное благо. Теперь мы можем обоснованно утверждать, что принятые нами в главе 4 предположения о законо-

мерностях спроса вполне отвечают принципам рационального поведения потребителей. Само собой разумеется, *индивидуальные кривые спроса* на одно и то же благо у различных потребителей будут разными и будут отражать особенности их предпочтений и бюджетных ограничений.

С точки зрения целей экономического анализа существенным является не столько определение спроса отдельных потребителей, сколько определение совокупного спроса, т. е. рыночного спроса, отражающего для каждого данного уровня цены объем блага, который готовы и способны купить все потребители. Если для рынка выполняется условие о суверенитете потребителя, то это означает, что рыночный спрос на данное благо представляет собой суммарный объем спроса отдельных потребителей. На рисунке 5.26,*а* приведены кривые индивидуального спроса (d_a, d_b, d_c), которые показывают объем спроса (Q_X) каждого отдельного потребителя на благо X в единицу времени при каждом данном уровне цены этого блага (P_X). Опираясь на кривые индивидуального спроса, можно легко определить, что при цене блага P^3_X ни один из потребителей не будет покупать благо. Для потребителя (*а*) любые наборы при такой цене недоступны. Для потребителей (*b*) и (*c*) при такой цене равновесие достигается в точке A, где $Q_X = 0$. При цене P^2_X потребитель (*b*) купит благо в объеме 5 единиц (точка C), а потребитель (*c*) — в объеме 10 единиц (точка D). Объем покупок потребителя (*а*) по этой цене равен нулю (точка B). При цене P^1_X потребитель (*а*) покупает благо в объеме 5 единиц (точка E), потребитель (*b*) — в объеме 10 единиц (точка F), а потребитель (*c*) — 22 единицы (точка G). Чтобы определить величину рыночного спроса при каждом уровне цены, суммируем объемы покупок потребителей соответственно ценам благ (рис. 5.26,*б*). При цене P^3_X благо не будет покупаться. Соответственно, и рыночный спрос равен нулю (точка A). Для цены P^2_X совокупный объем покупок составит 15 единиц (0 + 5 + 10), и точкой, отражающей объем рыночного спроса при данной цене, будет (B+C+D). Соответственно для цены P^1_X такой точкой станет (E + F + G), где суммарный объем спроса равен 37 единицам (5 + 10 + 22). Проделав то же самое для разных уровней цены, мы получим множество точек, которые будут отражать зависимость между уровнем цены блага и величиной спроса на него. Соединив эти точки, мы получим кривую рыночного спроса D.

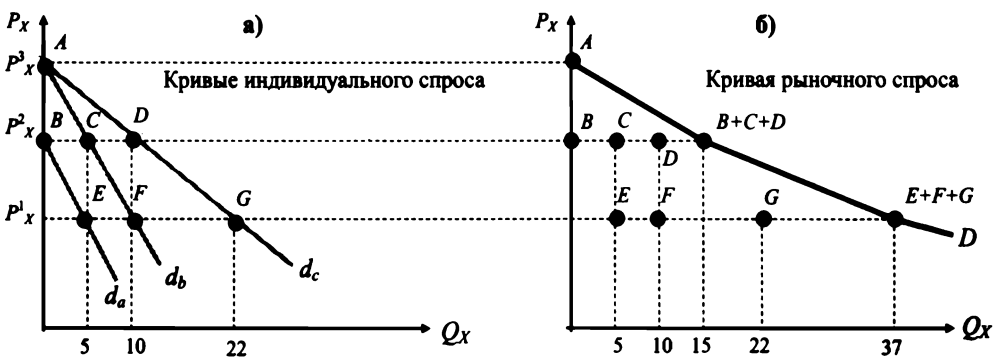


Рис. 5.26. Построение а) кривой рыночного спроса; б) на основе кривых индивидуального спроса

Описанная выше процедура построения кривой рыночного спроса определяется экономистами как **горизонтальное суммирование**, суть которого состоит в сложении индивидуальных объемов спроса на благо при каждом уровне его цены. Применяется оно независимо от числа потребителей и объемов их спроса, а также в случае алгебраически выраженных функций индивидуального спроса.

Основные понятия

Бюджетное множество
Кривая безразличия
Кривая «доход—потребление»
Кривая «цена—потребление»
Линия бюджетного ограничения
Полезность
Потребительский набор
Предельная норма замещения
Предельная полезность
Равновесие потребителя
Функция полезности
Эффект дохода
Эффект замещения

Глава 6. Теория производства

Исследование закономерностей производства — исходная база микроэкономического анализа **поведения производителей**. Центральная проблема непосредственного процесса производства сводится к выбору эффективного способа производства, т. е. такого, который обеспечит максимальный объем выпуска при данном количестве ресурсов. В этой связи проблема заключается в выборе оптимальной комбинации факторов и масштаба производства.

Производство и производственная функция

Производство — процесс преобразования ресурсов в блага, прямо или косвенно служащих удовлетворению человеческих потребностей. Производство связано с использованием различных ресурсов, которые, будучи вовлеченными в процесс непосредственного производства, принимают форму факторов производства. **Факторы производства** обычно рассматриваются в виде укрупненных групп: 1) труд как совокупность привлекаемой рабочей силы; 2) капитал, представляющий материальную форму всего комплекса средств производства; 3) земля как комплекс природных условий; 4) предпринимательская способность, под которой понимается деятельность по организации производства и контролю за ним. Поэтому с точки зрения содержания производство обычно заключается в трансформации факторов производства в предназначенные для потребления блага. **Результаты производства** могут принимать как материальную (товары), так и нематериальную (услуги) форму.

Каждый конкретный процесс производства характеризуется особым набором применяемых факторов производства и специфической комбинацией между ними. Взятые вместе, эти характеристики определяются как технология. **Технология** — это *определенная устойчивая комбинация факторов производства*. Каждое производство имеет свою технологию. Вместе с тем один и тот же продукт может производиться с помощью разных технологий. В свою очередь, развитие технологий позволяет применять новые способы производства, благодаря которым можно обеспечивать более эффективное использование факторов производства. В рамках применения одной технологии всегда существует устойчивая зависимость между величиной потребленных ресурсов и объемом выпуска продукции. Иначе говоря, для каждого данного способа производства физический объем выпуска продукции представляется в виде функции от физического объема факторов производства, потребленных в единицу времени. Эту зависимость называют производственной функцией.

Производственная функция — *функциональная взаимосвязь, отображающая зависимость между вводимой комбинацией факторов производства и объемом выпуска продукции*. В качестве независимых переменных в производственной функции будут выступать значения используемых факторов, а в качестве зависимой переменной — значения

объемов выпуска продукции. Аналитически данная зависимость представляется в виде:

$$Q = f(X_a, X_b, X_c, \ldots, X_n),$$

где Q — значение объема выпуска; f — форма функциональной зависимости между вводимыми факторами производства и объемом выпуска, $X_a, X_b, X_c, \ldots, X_n$ — значения применяемых в производстве факторов. Что касается формы производственной функции, то она может быть описана разными типами уравнений. Например, при одном вводимом факторе X производственная функция может быть описана уравнениями линейного типа: $Q = a + bX$; квадратичного типа: $Q = a + bX + cX^2$ или $Q = a + bX - cX^2$; кубического типа: $Q = a + bX + cX^2 + dX^3$; степенного типа: $Q = aX^b$.

Отражая зависимость между количеством вводимых факторов производства и объемом выпуска продукции, производственная функция характеризует результативность использования этих факторов, а следовательно, является показателем относительной эффективности производства. Поскольку в условиях ограниченности ресурсов **проблема эффективности производства** занимает одно из важнейших мест в теории производства, то анализ производственных функций должен вестись именно под таким углом зрения. Обратим, однако, внимание на следующее обстоятельство. Характеристика эффективности может быть выражена через сравнение количеств потребленных факторов, т. е. с учетом различий в технологии. Но она может быть выражена через сравнение затрат по производству, т. е. с учетом цен использованных ресурсов. Поэтому различают технологическую и экономическую эффективность.

Технологическая эффективность — характеристика производства, которая определяет в натуральном выражении лучшее из всех возможных (оптимальное) сочетание факторов производства, применяемых для заданного объема выпуска. Поэтому технологически эффективным будет тот способ производства, при котором обеспечивается наибольший объем выпуска при данном количестве факторов или при котором данный объем выпуска достигается при меньшем количестве хотя бы одного из применяемых факторов. **Экономическая эффективность** — характеристика производства, определяющая такое сочетание факторов производства, при котором заданный объем выпуска обеспечивается с наименьшими стоимостными затратами. Следовательно, экономически эффективным будет тот технологически эффективный способ производства, при котором альтернативная стоимость (затраты) примененных для данного объема выпуска факторов производства будет наименьшей.

Хотя каждая отдельная производственная функция отражает особенности конкретного производства, все производственные функции обладают рядом общих свойств:

— каждая конкретная производственная функция описывает определенную технологическую взаимосвязь, а изменения в технологии приводят к изменению формы производственной функции;

— производственная функция описывает альтернативные варианты использования факторов производства, показывая возможности их комбинации для одного и того же выпуска;

— производственная функция отражает максимальные значения выпуска продукции при каждой данной комбинации факторов;

— производственная функция отражает только технологически эффективные комбинации факторов производства, входящие в так называемую «экономическую область», для которой увеличение любого применяемого фактора сопровождается увеличением выпуска, т. е. область, для которой выполняется условие: если $X_2 > X_1$, то $f(X_2) > f(X_1)$.

Производственные функции выводятся на основе анализа эмпирических данных конкретного производственного процесса, которые могут быть получены разными статистическими методами. Задача при этом сводится к подбору такой функции, которая наиболее точно отражала бы взаимосвязь между вводимыми производственными факторами и уровнем выпуска. Производственные функции служат для решения задач планирования производства, а также для выведения функции затрат.

Краткосрочная функция производства

Возможности изменения факторов производства имеют свои ограничения. Количества сырьевых и трудовых ресурсов изменить нетрудно. Однако изменение капитальных факторов (производственные мощности) в рамках того же временного интервала затруднено или невозможно. Поэтому для исследования влияния факторов на объем выпуска используются понятия краткосрочного и долгосрочного периодов, а все факторы производства делятся на переменные и постоянные. **Краткосрочный период** — период, в течение которого невозможно изменить даже один фактор производства. **Долгосрочный период** — период, в течение которого могут быть изменены все факторы производства. **Переменные факторы** — это ресурсы, количества которых могут быть изменены в рамках краткосрочного периода. **Постоянные факторы** — это ресурсы, количества которых не могут быть изменены в рамках краткосрочного периода. Кроме того, используется понятие **сверхдолгий период**, под которым понимается временной интервал, достаточный для изменения технологии. Необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство: хотя определения краткосрочного и долгосрочного периодов связаны со временем, их экономическое содержание обусловлено не временными параметрами, а реальными изменениями в структуре производства. Поэтому, в силу технологических особенностей разных производств, временные рамки краткосрочного или долгосрочного периодов для каждого из них могут значительно различаться.

Функция производства краткосрочного периода показывает выпуск, который может осуществлять фирма путем изменения количества переменного фактора, при данном количестве постоянных факторов. *Главная задача анализа* производственного выбора в краткосрочном периоде — определить влияние изменений каждого отдельного переменного фактора на объем выпуска продукции, т. е. выявить его эффективность. Для этого используются показатели совокупного, среднего и предельного продуктов от переменного фактора, считая влияние остальных фиксированным.

Общий продукт (TP_x) от переменного фактора X — это общий объем выпуска, произведенный при данном количестве постоянного и переменного факторов. **Средний продукт** (AP_x) от переменного фактора X показывает объем выпуска, приходящийся на единицу переменного факто-

ра: $AP_x = TP_x / X$. **Предельный физический**[1] **продукт** (MP_x) — это дополнительное количество продукции, произведенной дополнительной единицей переменного фактора с учетом фиксированной величины постоянного фактора. Иначе говоря, он характеризует прирост общего продукта за счет единичного увеличения переменного фактора: $MP_x = \Delta TP_x / \Delta X$. Являясь приростной величиной от функции, предельный продукт может быть определен как первая производная производственной функции: $MP_x = dTP/dX$.

Закон убывающей отдачи Любому производственному процессу присуща та характерная особенность, что если при фиксированном количестве постоянного фактора наращивать применение переменного фактора, то производственный выпуск обязательно достигнет максимума и начнет снижаться. Это обусловлено изменениями в отдаче (производительности) от переменного фактора. **Отдача от переменного фактора** характеризует относительное изменение величины выпуска в результате изменения количества переменного фактора. Она может быть возрастающей, когда выпуск увеличивается в большей пропорции, чем увеличивается фактор. Отдача является постоянной, если изменение объема выпуска происходит в той же пропорции, что и увеличение фактора. Если выпуск увеличивается в меньшей пропорции, чем увеличивается фактор, то говорят об убывающей отдаче от переменного фактора. Наконец, когда увеличение переменного фактора сопровождается сокращением абсолютной величины выпуска, то говорят об отрицательной отдаче. При этом характерной особенностью производства является то, что по мере увеличения применения переменного фактора на определенном этапе прирост совокупного продукта замедляется, а затем начинает снижаться. Указанная зависимость получила название закона убывающей предельной отдачи, или убывающей предельной производительности.

Закон убывающей предельной отдачи гласит, что по мере увеличения затрат переменного фактора при фиксации остальных достигается точка, с которой использование дополнительного количества переменного фактора ведет к снижению прироста продукта, а затем и к его абсолютному сокращению. Показателями отдачи от переменного фактора являются предельный и средний продукты, характеризующие уровень предельной и средней производительности фактора производства. Учитывая, что закон убывающей отдачи отражает изменения приращений общего продукта, само действие закона проявляется в изменениях предельного продукта от переменного фактора. Именно замедление прироста, а затем и снижение предельного продукта являются причинами уменьшения среднего продукта, а в определенный момент — и снижения общего продукта. Причина действия закона убывающей отдачи кроется в нарушении сбалансированности между постоянными и переменными факторами, из-за чего каждая дополнительная единица переменного фактора может давать разный по величине эффект. Действие закона убывающей отдачи позволяет сделать ряд важных выводов:

[1] Поскольку речь идет о единичных изменениях фактора, то и изменение общего продукта должно измеряться в физических единицах, т. е. $MP_L = F(K, L + 1) - F(K, L)$.

— во-первых, всегда существует область затрат, называемая «экономическая область», в рамках которой их увеличение не ведет к сокращению совокупного продукта (все первые частные производные положительны);

— во-вторых, в условиях краткосрочного периода, когда хоть один из факторов производства остается фиксированным, всегда существует точка, с которой увеличение переменного фактора ведет к сокращению его предельного продукта;

— в-третьих, в рамках экономической области существует точка, с которой дальнейшее увеличение применения переменного фактора приводит к снижению объема выпуска.

Общий вывод, к которому приводит закон убывающей производительности фактора заключается в том, что возможности для увеличения выпуска продукции при фиксации хотя бы одного фактора производства являются ограниченными. Вместе с тем следует иметь в виду, что: а) закон применим только к условиям краткосрочного периода; б) интенсивность действия закона обусловлена особенностями технологии и в каждом отдельном производстве интенсивность его проявления будет разной.

Кривые продукта от переменного фактора

Для краткосрочного периода продукт является функцией от переменного фактора. Это не означает, что продукт является результатом использования только переменного фактора. В равной степени в создании продукта принимают участие и постоянные факторы. Но так как величина постоянных факторов остается неизменной, то все изменения в величине продукта мы можем рассматривать в качестве результата, вызванного изменением величины использования переменного фактора. Такой подход позволяет дать не только характеристику влияния переменного фактора на выпуск, но и наглядную интерпретацию взаимосвязи между величиной производимого продукта и вводимого фактора. Если отложить на горизонтальной оси значения переменного фактора, а на вертикальной оси — значения произведенного продукта, то в графическом поле на пересечении значений анализируемых переменных мы получим набор точек, которые будут отражать величину продукта для каждого данного количества переменного фактора. Соединив эти точки, получим **кривые продукта от переменного фактора** (рис. 6.1—6.4), которые представляют собой графическое отображение изменения значений продукта от изменения значений переменного фактора. Учитывая действие закона убывающей отдачи, производственный процесс можно представить в виде трех составных частей, каждая из которых характеризуется особым типом отдачи от переменного фактора — растущей, постоянной и убывающей производительностью переменного фактора.

В случае растущей отдачи от переменного фактора (рис. 6.1) природа производственного процесса такова, что каждая дополнительная единица переменного фактора дает больший, по сравнению с предыдущей единицей, прирост совокупного продукта. Такая функция производства может быть выражена уравнением $Q = aX + bX^2$, где a и b — постоянные константы, а X — количество примененного переменного фактора. Данная производственная функция будет характеризоваться опережающим приростом общего продукта по сравнению с увеличением переменного

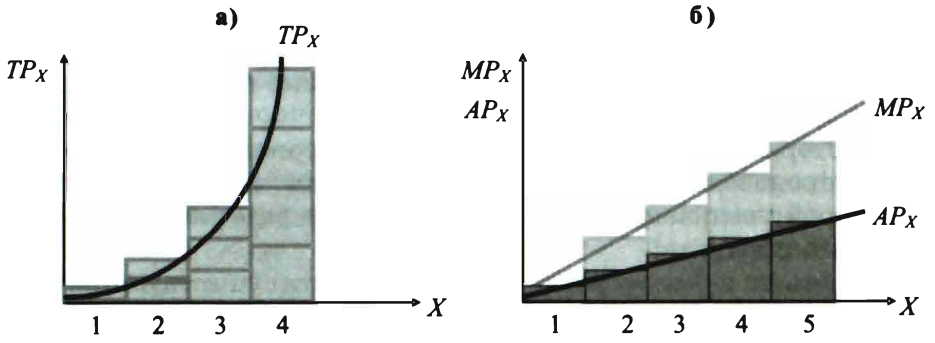


Рис. 6.1. Общий (а), средний и предельный (б) продукты при растущей отдаче от переменного фактора

фактора, о чем свидетельствует ее выпуклость к началу координат (рис. 6.1,*а*). Это обусловлено как раз тем, что в процессе увеличения переменного фактора его предельная и средняя производительность растет, причем первая опережающими темпами в сравнении со второй, о чем свидетельствуют изменения значений среднего (AP_X) и предельного (MP_X) продуктов (рис. 6.1,*б*). Так как $AP_X = Q/X$, а $MP_X = dQ/dX$, то в нашем случае $AP_X = aX + bX^2/X = a + bX$ и $MP_X = (aX + bX^2)' = a + 2bX$.

Характеризующаяся постоянной отдачей от переменного фактора часть производственного процесса отражает линейную зависимость между количеством вводимого переменного фактора и совокупным продуктом (рис. 6.2,*а*) и выражается функцией $Q = aX$. Так как отдача от каждой последующей единицы переменного фактора остается неизменной независимо от применяемого объема переменного фактора, то предельный продукт равен среднему продукту, а их значения постоянны (рис. 6.2,*б*). $AP_X = aX/X = a$ и $MP_X = dQ/dX = a$.

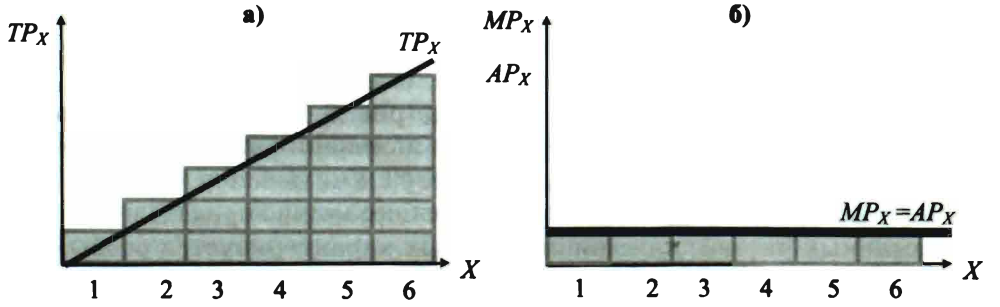


Рис. 6.2. Общий (а), средний и предельный (б) продукты при постоянной отдаче от переменного фактора

Функция типа $Q = bX - cX^2$ будет отражать зависимости той части производственного процесса, которая характеризуется убывающей отдачей от переменного фактора (рис. 6.3). В данном случае вовлечение в про-

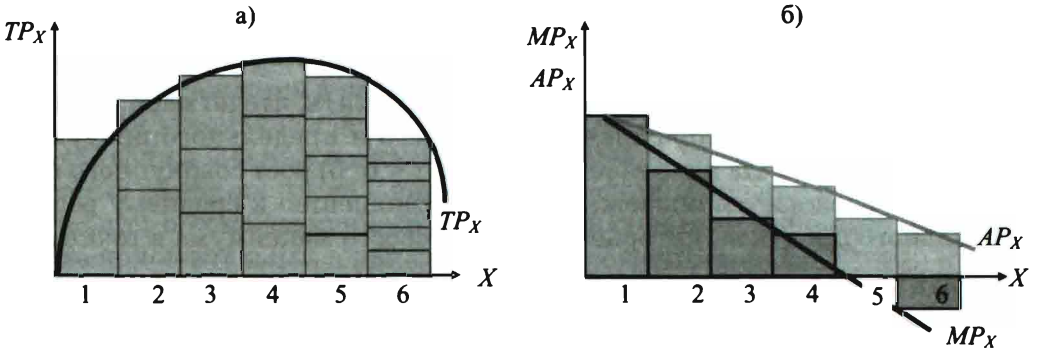


Рис. 6.3. Общий (а), средний и предельный (б) продукты при убывающей отдаче от переменного фактора

изводство каждой дополнительной единицы переменного фактора приводит к сокращению предельного продукта: $MP_X = dQ/dX = b - 2cX$, а значит, и среднего продукта: $AP_X = bX - cX^2/X = b - cX$. Сокращение предельного и среднего продукта по мере увеличения переменного фактора (рис. 6.3,*б*) свидетельствует об ограниченности возможностей увеличения выпуска, достигающего максимальных значений, когда предельный продукт становится равным нулю при некотором количестве переменного фактора (X_n). Темп прироста общего продукта постоянно убывает, и при использовании переменного фактора в количестве более 4 единиц уменьшается абсолютная величина общего продукта (рис. 6.3,*а*), указывая на технологическую неэффективность.

Каждая из рассмотренных функций отражает лишь отдельные части производственного процесса. Объединенные вместе, они дадут представление о закономерностях, присущих процессу производства в целом в краткосрочном периоде (рис. 6.4). Производственная функция такого производства описывается уравнением типа $Q = aX + bX^2 - cX^3$. Если обратиться к кривой общего продукта, то она наглядно показывает не только максимально достижимые объемы выпуска для каждого отдельного значения переменного фактора, но и демонстрирует закономерности изменения объема выпуска в зависимости от величины применяемого переменного фактора. Достоинство кривой общего продукта состоит еще и в том, что на ее основе могут быть построены кривые среднего и предельного продуктов (рис. 6.4,*б*). Так как наклон луча, проходящего через начало координат и точку на кривой (угол α), показывает средние значения функции, а наклон касательной в любой точке кривой (угол β) — значения приращений функции для единичных изменений переменной, то средний продукт (AP_X) в какой-либо точке кривой совокупного продукта равен наклону луча, проходящего через данную точку (тангенс угла α), а предельный продукт (MP_X) — наклону касательной к этой точке (тангенс угла β).

$$tg\alpha = \frac{AX_2}{OX_2} = AP_X;\ \text{так как } AX_2 = TP_X,\ \text{а } OX_2 = X,\ \text{то } \frac{TP_X}{X} = AP_X;$$

$$tg\beta = \frac{AX_2}{X_1X_2} = MP_X;\ \text{так как } AX_2 = \Delta TP_X\text{, а } X_1X_2 = \Delta X\text{, то } \frac{\Delta TP_X}{\Delta X} = MP_X.$$

Соизмеряя углы (рис. 6.4,*а*), нетрудно заметить, что по мере увеличения переменного фактора значения среднего и предельного продуктов будут изменяться. На начальном этапе (tg α < tg β) рост совокупного продукта сопровождается опережающим по отношению к среднему ростом предельного продукта, который достигает своего максимума в точке *A*.

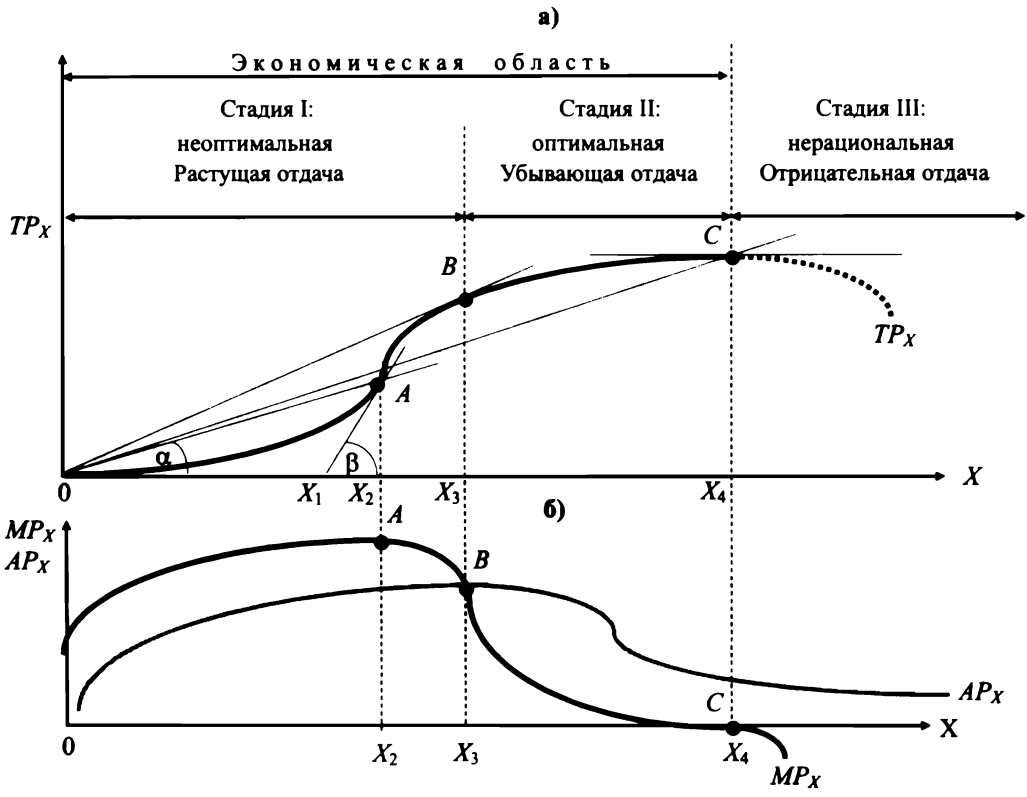


Рис. 6.4. Кривые продукта от переменного фактора:
а) общего продукта; б) среднего и предельного продуктов

Затем предельный продукт начинает снижаться, но средний продукт продолжает расти, достигая максимума в точке *B*, где он становится равным предельному продукту (равенство углов α и *b*). После точки *B*, несмотря на снижение и предельного, и среднего продуктов, общий продукт продолжает расти, достигая своего максимума в точке *C* при нулевом значении предельного продукта (наклон касательной равен 0), т. е. в точке, где первая производная функции равна нулю: $(TP_X)' = MP_X = 0$. Поскольку на этом отрезке кривой выпуск увеличивается в меньшей пропорции, чем происходит увеличение переменного фактора, то уместно говорить об убывающей отдаче от переменного фактора. После точки *C* предельный продукт становится отрицательным и общий продукт начинает уменьшаться.

Анализируя кривые продукта, несложно заметить, что между ними существует тесная взаимосвязь, которая отражает действие закона убывающей отдачи. **Взаимосвязь между общим, средним и предельным продуктами** выражается в нескольких моментах:

— при увеличении переменного фактора совокупный продукт всегда растет, если значения предельного продукта положительны, и снижается, когда значения предельного продукта отрицательны;

— при росте совокупного продукта значения предельного продукта всегда положительны, а при снижении — отрицательны;

— совокупный продукт достигает своего максимума, когда предельный продукт равен нулю;

— средний продукт от переменного фактора растет до тех пор, пока его значения ниже значений предельного продукта, и снижается, если они выше значений предельного продукта;

— при равенстве значений среднего и предельного продуктов средний продукт достигает своего максимума.

Одновременно в рамках производственного процесса мы можем выделить три стадии производственной функции. Стадия I охватывает интервал от нулевых значений переменного фактора до количества X_2, при котором средний продукт (AP_X) достигает максимальных значений. Отличительной ее особенностью является низкая интенсивность использования постоянных факторов. Поэтому для повышения общей эффективности производства следует наращивать применение переменного ресурса, что приведет к росту средней производительности переменного фактора. Стадия II, охватывая интервал в пределах использования переменного фактора от X_2 до X_3, характеризуется снижением средней производительности. Однако важно обратить внимание на то, что, несмотря на снижение предельной и средней производительности фактора, величина общего продукта в рамках данной стадии продолжает расти. Стадия III отражает тот факт, что любые значения переменного ресурса, превышающие величину X_3, оборачиваются снижением объема общего продукта. Причем можно видеть, что все объемы производства стадии III могут быть произведены при меньших количествах переменного фактора, которые соответствуют стадиям I и II. Совершенно ясно, что подобное использование производственного фактора экономически неоправданно. Поскольку производственная функция не допускает нерационального использования ресурсов, то можно заключить, что «экономическая область» применения факторов ограничивается стадиями I и II, в то время как стадия III оказывается за рамками этой области (рис. 6.4,*а*) и не рассматривается в качестве части производственной функции.

Итак, наивысшей производительности переменный фактор достигает на стадии I. Должны ли мы ограничить применение его рамками этой стадии? Оказывается, нет. Все дело в том, что характер изменений в значениях продукта в связи с увеличением количества переменного фактора является результатом взаимодействия всех факторов производства, как переменных, так и постоянных. Высокая производительность переменного фактора на стадии I говорит о том, что постоянные факторы используются недостаточно интенсивно. Поэтому общая эффективность производства может быть повышена, о чем свидетельствует рост общего продукта. Это означает, что вся совокупность ресурсов на стадии I использу-

ется нерационально, а комбинация применяемых факторов — неоптимальна.

На второй стадии эффективность переменного фактора снижается. Но увеличение его применения способствует росту отдачи от постоянного фактора, чем и обеспечивается увеличение общего продукта. Общая эффективность растет вплоть до стадии III, которая характеризуется исчерпанием эффективности постоянного ресурса, и общая эффективность начинает снижаться, сигнализируя о нерациональности осуществления производства с таким количеством переменного фактора. Следовательно, с точки зрения обеспечения общей эффективности производства **оптимальной является стадия II**. Это означает, что фирма должна использовать такое количество переменного фактора, которое обеспечило бы ей нахождение в рамках этой стадии. Если спрос на продукцию фирмы таков, что не позволяет ей выйти на стадию II, фирма должна стимулировать спрос на свою продукцию или использовать излишние производственные мощности для производства другой продукции. Таким образом, **оптимальным является использование такого количества переменного фактора, при котором достигается максимальный выпуск продукции.**

Один и тот же фактор производства может применяться в разных производственных процессах, в каждом из которых он может использоваться с разной интенсивностью. Поскольку отдача от переменного фактора зависит от используемого его количества, то проблема эффективного применения фактора трансформируется в задачу оптимизации распределения его между различными производственными процессами. ***Ресурс используется эффективно***, если его предельная производительность одинакова во всех производственных процессах.

Анализ долгосрочной функции производства

Как показывает анализ производства в краткосрочном периоде, падение отдачи от переменного фактора сопровождается некоторым ростом отдачи от фиксированных факторов. Это ставит проблему поиска оптимального соотношения между факторами производства, которое обеспечивает максимальный объем выпуска при данном их количестве. Решение этой проблемы осуществимо в долгосрочном периоде, где имеется возможность как замещать один фактор другим, так и изменять количества всех факторов. В этой связи перед производителем стоят две задачи. Одна из них заключается в поиске посредством замещения факторов такой их комбинацией, при которой достигается их оптимальное применение в краткосрочном периоде. Другая состоит в выборе такого размера производства (количества факторов), который обеспечит максимальный выпуск при наивысшей эффективности использования производственных факторов. Следовательно, **функция производства долгосрочного периода состоит в определении оптимальных комбинацийфакторов и размера производства, которые обеспечивают максимальный объем выпуска при данном количестве факторов.**

Так как в долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, то возникает возможность осуществлять один и тот же объем выпуска при различных комбинациях факторов. Зависимость между вводимыми комбинациями факторов и объемом выпуска может быть представлена и в графическом виде. Для этого отложим по осям коорди-

нат значения факторов производства, а в графическом поле отметим точками все допустимые их комбинации (рис. 6.7). Соединив точки, отображающие комбинации факторов, при которых производится один и тот же уровень выпуска, мы получим кривые, которые называют кривыми постоянного продукта, или изоквантами.

Изокванта — кривая, показывающая все возможные комбинации производственных факторов, которые дают постоянный (одинаковый) объем выпуска. В двухфакторной модели производства (капитал — K и труд — L) каждая изокванта показывает объем выпуска (Q) для каждой отдельной комбинации факторов K и L (рис. 6.5). При этом изокванта, более высоко расположенная в системе координат, отражает больший объем выпуска. **Карта изоквант**, представляющая собой набор возможных изоквант, дает представление о всех допустимых вариантах осуществления производства. Следует иметь в виду, что при своей схожести с кривыми безразличия изокванты имеют то принципиальное отличие, что отражают не оценочные уровни, а реальные объемы выпуска. Являясь графической формой производственной функции, изокванта обладает теми же характеристиками, что и производственная функция. Во-первых, изокванта показывает максимальный объем выпуска для каждой отдельной комбинации факторов. Во-вторых, она имеет отрицательный наклон, что свидетельствует о разнонаправленном изменении факторов: увеличение количества одного фактора предполагает уменьшение количества другого для неизменного объема выпуска. В-третьих, являясь вогнутой кривой, изокванта отражает действие закона убывающей отдачи: по мере увеличения применения одного фактора и относительном уменьшении другого предельная производительность первого снижается, а второго — растет. В-четвертых, изокванты отражают только экономическую область. Обоснуем эти положения.

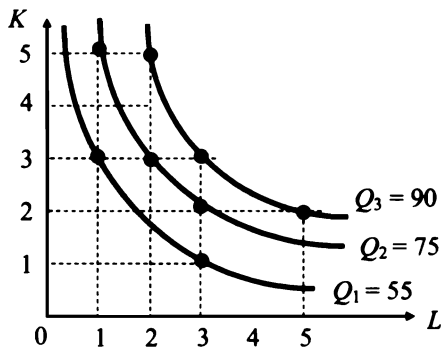


Рис. 6.5. Карта изоквант

Для объема выпуска, отраженного на рисунке 6.6, абсолютно очевиден тот факт, что любые комбинации факторов производства, лежащие за рамками кривой BC, например, комбинации A и D, будут свидетельствовать о нерациональном использовании ресурсов, так как, являясь более затратными по ресурсам, они обеспечивают тот же результат, что и менее затратные комбинации факторов, лежащие в пределах изокванты BC. Определить рамки эффективных комбинаций факторов легко, проведя касательные к обозначенному кольцу. Касательная GH к точке B имеет нулевой наклон по отношению к оси абсцисс. Это означает, что при движении от B в сторону C сохранение данного объема выпуска будет обеспечиваться при заме-

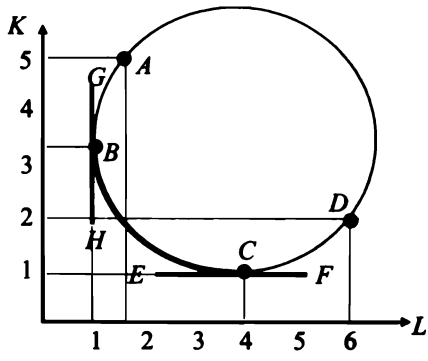


Рис. 6.6. Кривая выпуска и изокванта

щении капитала трудом, т. е. увеличение труда ($+\Delta L$) будет сопровождаться некоторым уменьшением применения капитала ($-\Delta K$). То же будет наблюдаться и при движении от C к B, с той лишь разницей, что каждому увеличению капитала ($+\Delta K$) будет соответствовать некоторое сокращение труда ($-\Delta L$). Поэтому участок BC кривой будет иметь отрицательный наклон. Напротив, движение от точки B к точке A, как и движение от C к D, будет характеризоваться положительными изменениями величин обоих факторов, а значит, эти участки кольца будут иметь положительный наклон. Главное же состоит в том, что поскольку все комбинации факторов, лежащие на участке $BADC$ кольца, обеспечивают тот же уровень выпуска, но при более высоких расходах факторов, то все они характеризуются отрицательной предельной производительностью (имеют отрицательные значения предельного продукта) факторов производства.

Так как производственная функция не допускает нерационального использования факторов, то можем констатировать: изокванта, являющаяся графической формой выражения производственной функции, может иметь только отрицательный наклон. Распространяя это положение на все достижимые при использовании данной технологии уровни выпуска, мы можем определить область технологически эффективных комбинаций факторов производства, т. е. «экономическую область», которая представляет собой поле рациональных производственных решений. Эта область будет включать набор изоквант, лежащих на поверхности «холма производства», ограниченной линиями EG и EH (рис. 6.7). При любой комбинации, находящейся в рамках «экономической области», предельная отдача (предельный продукт) от обоих факторов будет положительной и производство будет технологически эффективным. Для каждого отдельного уровня выпуска такие комбинации будут означать нахождение в пределах стадии II производства. Напротив, все комбинации факторов, лежащие в области выше линии EG, будут характеризоваться отрицательной отдачей капитала, а лежащие ниже линии EH — отрицательной отдачей труда, что соответствует стадии III производства.

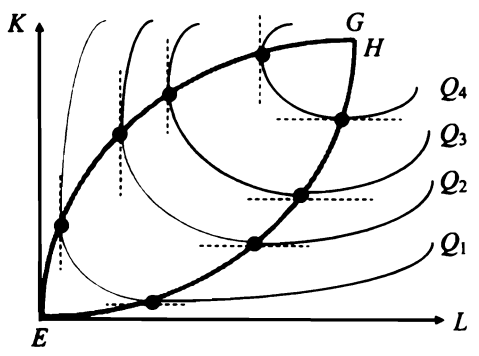


Рис. 6.7. Область эффективных комбинаций

Замещение факторов производства

Вогнутость изоквант указывает на то, что предельные производительности факторов разнонаправленны и в каждой точке изокванты они будут иметь разную предельную производительность. Одно и то же приращение одного фактора будет замещаться убывающим количеством другого фактора. Величина, отражающая необходимые количественные изменения одного фактора в зависимости от единичных изменений другого фактора при сохранении объема выпуска, называется предельной нормой технологического замещения факторов ($MRTS$). **Предельная норма технологического замещения** — показатель пропорции, в которой должна происходить замена одного фактора производства другим при сохране-

нии неизменного объема выпуска. Предельная норма технологического замещения капитала трудом ($MRTS_{LK}$) показывает величину капитала, которую может заменить каждая единица труда, сохраняя при этом объем выпуска без изменений (рис. 6.8). Она определяется как абсолютное значение углового коэффициента изокванты — наклон касательной в любой из ее точек: $MRTS_{LK} = -\Delta K/\Delta L$. Так как предельная норма технологического замещения — величина положительная, то значение углового коэффициента умножается на (−1).

Поскольку замещение факторов предполагает сохранение объема выпуска, то предельная норма технического замещения оказывается тесно связанной с предельными продуктами факторов. Увеличение труда (ΔL) означает рост объема выпуска на ($MP_L \times \Delta L$). Чтобы остаться на той же изокванте, необходимо компенсировать это увеличение за счет сокращения применения капитала на величину (ΔK), которая даст снижение выпуска на ($MP_K \times \Delta K$). Следовательно, чтобы выпуск оставался неизменным, должно выполняться равенство ($MP_L \times \Delta L$) + ($MP_K \times \Delta K$) = 0 или ($MP_L \times \Delta L$) = −($MP_K \times \Delta K$). Из этого определяем:

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}.$$

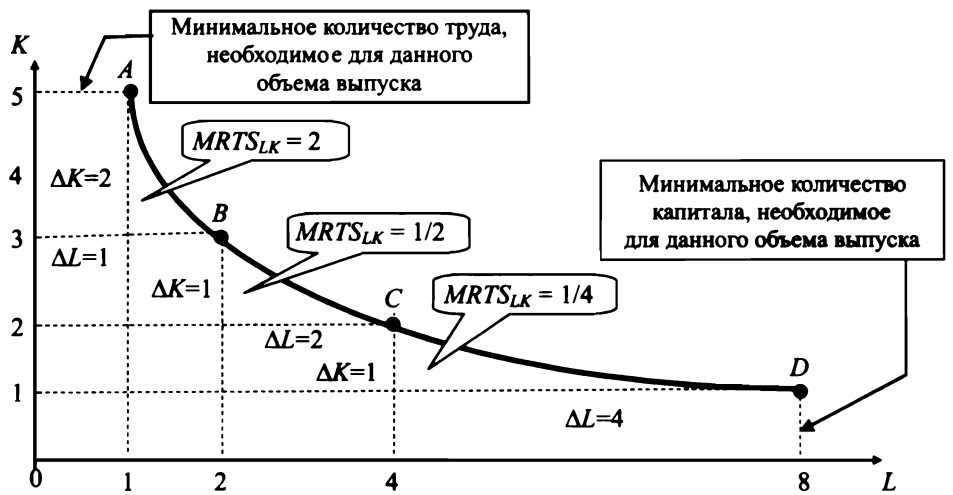


Рис. 6.8. Изменение технологической нормы замещения капитала трудом

Таким образом, предельная норма технологического замещения факторов производства равна обратному соотношению их предельных продуктов (производительностей). По мере замещения капитала трудом предельный продукт капитала (MP_K) растет, а предельный продукт труда (MP_L) — падает. Следовательно, предельная норма замещения капитала трудом ($MRTS_{LK}$) снижается и изокванта выравнивается. Поэтому убывание предельной нормы технического замещения одного ресурса другим — явление, присущее всем производственным процессам. С другой стороны, равенство $-\Delta K/\Delta L = MP_L/MP_K$ говорит о том, что в любой точке изокванты предельная норма замещения одного ресурса другим равна на-

клону касательной к точке, лежащей на изокванте. **Оптимальной является комбинация факторов производства, при которой предельная норма технологического замещения факторов равна соотношению их предельных продуктов.**

Характеристика изоквант Возможности замещения факторов предопределены особенностями технологии. Соответственно и изокванты могут принимать разную форму, по которой мы можем судить о степени технологического замещения. В зависимости от степени замещения можно выделить несколько типов изоквант (рис. 6.9).

Изокванты, выраженные прямыми линиями (рис. 6.9,*а*), характеризуют идеальную взаимозаменяемость факторов, когда один из них может быть полностью заменен другим. В этом случае производство может осуществляться с помощью даже одного фактора. Продажа напитков может осуществляться продавцом, а может — через автомат. При перевозке пассажиров транспортное средство на электрической тяге идеально может быть заменено автобусом. Такие изокванты характерны для линейных производственных функций типа $Q = 3K + L$. Они показывают, что объем выпуска находится в линейной зависимости от количества используемых ресурсов. Для изоквант с совершенным замещением факторов $MRTS_{LK}$ остается постоянной во всех точках изокванты. Для функций типа $Q = \alpha K + \beta L$ предельные продукты факторов равны коэффициентам при них: $MP_L = \partial Q/\partial L = \beta$, а $MP_K = \partial Q/\partial K = \alpha$. Поскольку величина предельных продуктов факторов не зависит от применяемого их количества (закон убывающей отдачи не действует) и остается постоянной, то неизменной является и $MRTS_{LK}$, что отражается в форме изокванты. Поэтому наклон изокванты, т. е. значение $MRTS_{LK}$, определяется как соотношение коэффициентов при каждом из факторов ($MP_L/MP_K = \beta/\alpha$), характеризуя одновременно соотношение их производительностей.

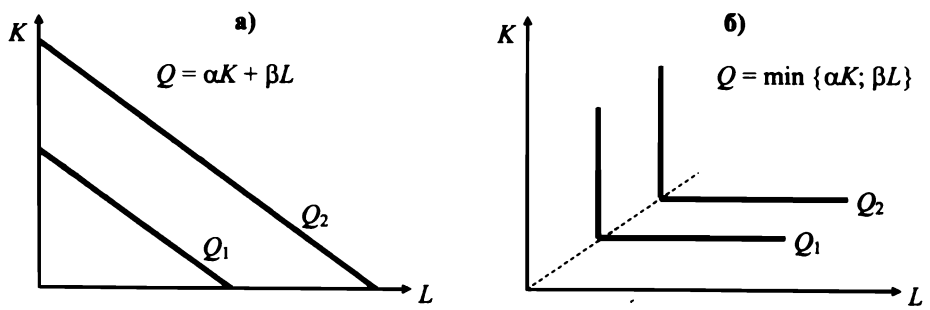


Рис. 6.9. Форма изоквант для технологии:
а) с совершенным замещением производственных факторов; б) не допускающей замещения производственных факторов

Изокванты в виде прямого угла (рис. 6.9,*б*) **отражают закономерности производств с фиксированными пропорциями факторов. В данном случае производственная технология такова, что вводимые факторы являются совершенно дополняющими друг друга и замещение между ними**

недопустимо. Поэтому в таком производстве норма предельного замещения факторов будет равна нулю ($MRTS_{LK} = 0$). Для того чтобы осуществлять производство, оба фактора должны применяться в одной и той же строго определенной пропорции, которая отражается технологическим лучом (пунктирная линия), показывающим, как должны изменяться количества обоих факторов при изменении объема выпуска. Производственную функцию с фиксированными пропорциями факторов называют функцией «затраты — выпуск», или «леонтьевской» — в честь разработавшего этот тип функций американского экономиста русского происхождения, лауреата Нобелевской премии В.В. Леонтьева (1906). Аналитической формой такой функции будет: $Q = f(K, L) = \min \{\alpha K; \beta L\}$.

Изокванты, выраженные гладкими выпуклыми линиями (рис. 6.10,*а*), отражают степенные производственные функции, называемые еще функциями Кобба — Дугласа: $Q = AK^{\alpha}L^{\beta}$. Такая функция, являясь нелинейной, вместе с тем не имеет и жестких ограничений по замещению одного фактора производства другим. Предельная норма технологического замещения в такой функции определяется соотношением предельных продуктов факторов ($MRTS_{LK} = MP_L/MP_K$) и характеризуется убывающей по мере движения вдоль изокванты степенью замещения. Выраженная такой изоквантой непрерывность замещения факторов возможна только при условии, что производимый продукт и производственные факторы обладают однородностью и неограниченной делимостью.

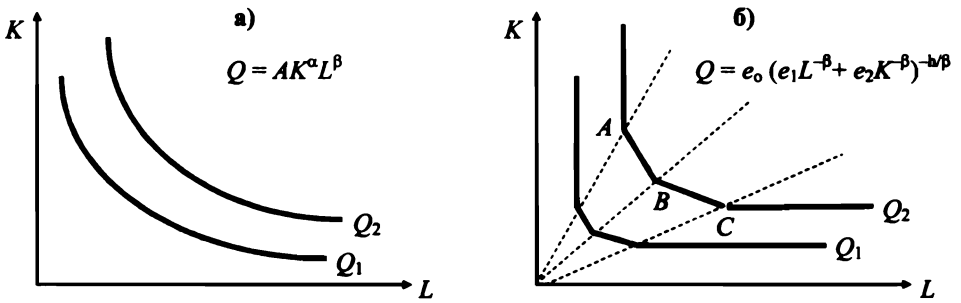


Рис. 6.10. Форма изоквант для технологии:
а) с неограниченным количеством комбинаций производственных факторов;
б) ограниченным количеством комбинаций производственных факторов

Изокванты, выраженные ломаными линиями (рис. 6.10,*б*), являются графическим отображением производственных процессов, для которых характерно ограниченное количество методов осуществления производства (в нашем примере их три: *A*, *B* и *C*). Следует сказать, именно они наиболее часто встречаются в реальном производстве. Различаются эти методы разной степенью интенсивности использования каждого отдельного фактора производства. Для метода *A* характерно более интенсивное применение капитала (относительно большее применение в производстве капитала в сравнении с трудом), в то время как для метода *C* — труда. Метод производства *B* характеризуется равноинтенсивным применением труда и капитала. Промежуточные комбинации факторов (на участках между

AB или *BC*) технологически неосуществимы, на что указывают технологические лучи. Вместе с тем соответствующий данной изокванте объем выпуска может производиться частично методом *A*, а частично — методом *B*, так как предельная норма технологического замещения факторов на участке *AB* является неизменной ($MRTS_{LK}$ = const). Напротив, метод *A* и метод *C* будут характеризоваться разной предельной нормой замещения капитала трудом.

Эффект масштаба В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять их количество. Когда производитель изменяет количество всех применяемых факторов, говорят об изменении размера, или масштаба, производства. Следовательно, изменение масштаба производства — это некоторое кратное изменение всех факторов производства.

Основной принцип производства предполагает использование только эффективных комбинаций факторов. С этих позиций увеличение масштаба производства представляется не чем иным, как копированием оптимальной комбинации производственных факторов. Оказывается, однако, что увеличение масштаба производства даже при неизменности пропорции между факторами может привести к разным результатам: сопровождаться ростом объема производства в той же, большей или меньшей пропорции. **Эффект масштаба** — это свойство процесса производства, отражающее изменения соотношения между увеличением затрат факторов производства и ростом объема выпуска. В зависимости от характера изменения этого соотношения различают положительный, постоянный и отрицательный эффекты масштаба (рис. 6.11).

Постоянный (неизменный) эффект масштаба выражается в том, что *объем выпуска изменяется в той же пропорции, что и затраты факторов:* $f(aX) = af(X)$ (рис. 6.11,*а*). При увеличении факторов в два раза, с $K = 2$; $L = 2$ до $K = 4$; $L = 4$, объем выпуска увеличился тоже в два раза, с $Q_1 = 50$ до $Q_2 = 100$. При следующем удвоении количества факторов ($K = 8$; $L = 8$) выпуск также вырос в два раза, с $Q_2 = 100$ до $Q_3 = 200$.

Положительный (растущий) эффект масштаба выражается в том, что *объем выпуска увеличивается в большей пропорции, чем затраты факторов:* $f(aX) < af(X)$ (рис. 6.11,*б*). При увеличении факторов в два раза,

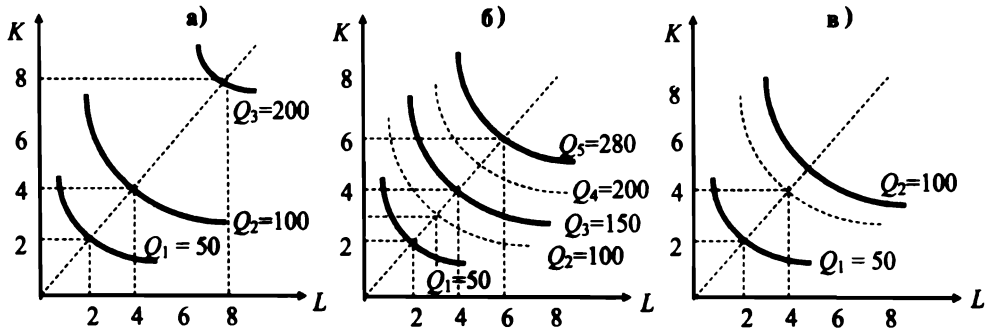


Рис. 6.11. Эффект масштаба:
а) постоянный; б) растущий; в) убывающий

с $K = 2$; $L = 2$ до $K = 4$; $L = 4$, объем выпуска увеличился в три раза, с $Q_1 = 50$ до $Q_3 = 150$. Двукратное увеличение выпуска ($Q_2 = 100$) достигается при менее чем двукратном увеличении факторов ($K = 3$; $L = 3$). Последующее удвоение факторов ($K = 6$; $L = 6$) при сохранении прежней пропорции между ними также дает более чем двукратный рост продукта (с $Q_2 = 100$ до $Q_5 = 280$).

Отрицательный (снижающийся) эффект масштаба выражается в том, что *объем выпуска увеличивается в меньшей пропорции, чем затраты факторов*: $f(aX) > af(X)$ (рис. 6.11,*в*). При увеличении факторов в два раза, с $K = 2$; $L = 2$ до $K = 4$; $L = 4$, объем выпуска увеличился менее чем в два раза, с $Q_1 = 50$ до $Q_2 = 75$. Как видно из рисунка, для удвоения объема выпуска ($Q_3 = 100$) необходимо увеличить количество факторов в два с половиной раза (до $K = 5$; $L = 5$).

Действие эффекта масштаба проявляется только в долгосрочном периоде, так как предполагает изменение всех факторов производства. Поэтому следует особо подчеркнуть, что изменения в отдаче от масштаба обусловлены не действием закона убывающей отдачи. Не связаны они и с изменениями в интенсивности использования какого-то отдельного фактора, так как соотношение факторов предполагается неизменным. Причиной, обусловливающей тот или иной характер эффекта масштаба, является воздействие организационных факторов, которые оказывают разное влияние на результаты производства при разных масштабах производства. Законов, регулирующих направленность действия эффекта масштаба, не существует, и определение характера эффекта масштаба возможно только путем эмпирических наблюдений. Факторы, обусловливающие характер отдачи от масштаба производства, многообразны и могут по-разному проявляться на уровне отдельного производственного процесса (завода) и фирмы как совокупности заводов. **Факторы, способствующие росту отдачи от масштаба**: действие размерного фактора — удвоение сечения трубопровода даст более чем двукратное увеличение объема перекачиваемой жидкости в единицу времени; рост производительности в результате более глубокой специализации; большие возможности для применения новых технологий и техники; более полная загрузка мощностей; специализация в управлении. **Факторы, противодействующие росту отдачи от масштаба**: увеличение аварийности и возникновения узких мест; нарастание трудностей управления и координации; рост транспортных расходов и затрат по сбыту; рост административных расходов.

Влияние технического прогресса

Как ранее отмечалось, развитие технологий позволяет осуществлять производство того же продукта с меньшими затратами. В этом смысле технический прогресс, способствуя более эффективному использованию ресурсов, становится фактором увеличения производства.

Нейтральный тип технического прогресса характеризуется такими изменениями в технологии, которые в равной степени способствуют повышению предельной производительности и труда, и капитала. Поэтому изменений в пропорции их применения не происходит, а значит, и предельная норма замещения факторов остается неизменной. Результатом его действия является лишь смещение изоквант к началу координат (от Q_0 до Q^1_0 и от Q_1 до Q^1_1) вдоль линии, характеризующей неизменность со-

отношения производственных факторов (K/L) при изменении масштаба производства (рис. 6.12,*а*). Это говорит о том, что при переходе от комбинации A к комбинации B предельные производительности каждого фактора остаются неизменными.

Трудоинтенсивный тип технического прогресса характеризуется такими изменениями в технологии, которые способствуют повышению предельной производительности труда (рис. 6.12,*б*). Следовательно, соотношение предельных продуктов факторов изменится и переход от комбинации A к комбинации B будет сопровождаться ростом предельной нормы замещения капитала трудом, а изокванты станут более крутыми. На практике это проявится в тенденции к пропорционально большему, в сравнении с капиталом, применению в производстве фактора труда, от чего такой тип технического прогресса часто называют капиталосберегающим, так как каждая дополнительная единица труда замещает пропорционально большее количество капитала.

Капиталоинтенсивный тип технического прогресса характеризуется такими изменениями в технологии, которые способствуют повышению предельной производительности капитала (рис. 6.12,*в*). В этом случае переход от комбинации A к комбинации B будет сопровождаться снижением предельной нормы замещения капитала трудом, а изокванты станут более пологими. На практике это проявится в тенденции к пропорционально большему, в сравнении с трудом, применению в производстве фактора капитал, от чего такой тип технического прогресса часто называют трудосберегающим, так как каждая дополнительная единица капитала замещает пропорционально большее количество труда.

Сказанное является основанием для вывода о том, что технический прогресс всегда сопровождается ростом средней производительности факторов производства, поскольку обеспечивает возможность производить прежний объем продукции с меньшими затратами факторов или, что одно и то же, получать больший результат при тех же затратах. Однако мы не можем сказать того же о предельной производительности факторов. Независимо от типа технического прогресса предельная производительность факторов может оставаться неизменной, повышаться или понижаться, что будет зависеть от типа производственной функции, а проще говоря, от специфики технологии.

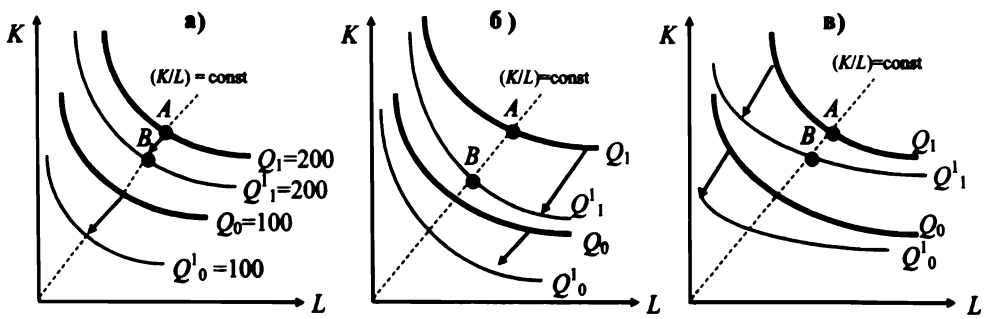


Рис. 6.12. Типы влияния технического прогресса на производство
а) нейтральный; б) трудоинтенсивный; в) капиталоинтенсивный

Основные понятия

Долгосрочный период
Закон убывающей производительности
Изокванта
Капиталоинтенсивный тип технического прогресса
Краткосрочный период
Кривые продукта от переменного фактора
Нейтральный тип технического прогресса
Отрицательный эффект масштаба
Переменные факторы
Положительный эффект масштаба
Постоянные факторы
Постоянный эффект масштаба
Предельная норма технологического замещения
Предельный продукт
Производственная функция
Производство
Совокупный продукт
Средний продукт
Технологическая эффективность
Технология
Трудоинтенсивный тип технического прогресса
Экономическая эффективность
Эффект масштаба

Глава 7. Издержки производства

Затраты производства зависят не только от количеств использованных факторов, но и от цен каждого из них. В этой связи критерием отбора становится экономическая эффективность, которая характеризует производство в аспекте уровня стоимостных затрат, принимающих форму издержек производства. Поэтому проблема оптимизации производства трансформируется в задачу минимизации производственных издержек или, другими словами, в задачу выбора такого технологически эффективного способа производства, который обеспечивал бы производство данного объема выпуска с наименьшими издержками.

Природа и структура издержек производства

Любое производство предполагает определенные затраты, которые представляются в виде затрат, связанных с превращением факторов производства в конечный продукт. Микроэкономическая теория исходит из посылки о редкости ресурсов, что обусловливает проблему их альтернативного использования. Каждый альтернативный вариант применения ресурса может иметь разную отдачу. Следовательно, с точки зрения принципа соизмерения затрат и выгод, действительная ценность ресурса будет определяться наивысшей из всех возможных выгод, которая может быть получена при имеющихся альтернативных вариантах использования ресурса. Попросту говоря, ценность ресурса определяется на основе наилучшего варианта его использования. Принцип альтернативности при определении издержек производства имеет большой экономический смысл. Он показывает, что действительный уровень издержек должен оцениваться, во-первых, по текущей стоимости ресурса и, во-вторых, с учетом упущенной выгоды. Поэтому по своей экономической природе **издержки производства — это выраженные в стоимостной форме затраты по производству, связанные с отказом от альтернативного использования ресурсов.**

Из сказанного следует, что между реально осуществленными в виде денежных выплат затратами и затратами, которые должны приниматься во внимание при принятии экономических решений, имеется существенное различие. Оно и стало причиной разграничения понятий «бухгалтерские» и «экономические» издержки производства. **Бухгалтерские издержки** — это фактические расходы в денежной форме, связанные с осуществлением производства. **Экономические (вмененные) издержки** — это альтернативная стоимость отвлекаемых для данного производства ресурсов. Важно подчеркнуть, что суть различий между бухгалтерскими и экономическими издержками заключается не в различиях методов калькулирования бухгалтерских издержек, имеющих место на практике, а в принципиально разных подходах к их определению. Производитель может привлекать ресурсы извне, и тогда издержки представляются в виде денежных выплат поставщикам ресурсов. Но он может использовать и собственные ресурсы, и тогда издержки производства представляются в виде затрат по удержанию ресурсов от альтернативного использования. Последний вид затрат не найдет отра-

жения в бухгалтерском балансе, и действительный уровень издержек окажется заниженным.

Рассматривая экономические издержки, важно понимать, что в отличие от бухгалтерских, являющихся индикаторами состояния производства в прошедшем периоде, экономические издержки являются индикатором будущего состояния производства, обусловленного принимаемыми решениями. В этом смысле экономические издержки — это затраты, которые формируются в связи с принимаемым решением и при текущих условиях производства и рынка. Именно такое их понимание лежит в основе структурного деления экономических издержек производства, в соответствии с которым выделяются такие их составные части, как: явные, неявные и безвозвратные издержки, а также нормальная прибыль (см. рис. 7.1).

Явные (внешние) издержки представляют собой денежные выплаты за привлекаемые для производства ресурсы. Проще говоря, они представляются в виде платежей поставщикам ресурсов. Обычно эта часть экономических издержек равна бухгалтерским издержкам.

Неявные (внутренние) издержки представляют собой затраты собственных неоплаченных ресурсов и упущенных выгод, которые не находят отражения в бухгалтерском учете. С экономической точки зрения это сумма затрат, обусловленная удержанием ресурсов от альтернативного использования. Неявные издержки могут быть оценены как денежные доходы, которые были бы получены при альтернативном применении этих ресурсов.

Безвозвратные издержки — это реально понесенные затраты, но не учитываемые при принятии текущего решения. Когда располагаемый ресурс не имеет альтернативного использования, вмененные издержки по этому ресурсу будут равны нулю. Поэтому, являясь частью бухгалтерских издержек, безвозвратные издержки не должны включаться в стоимость производимой продукции. Обычно они представляют собой невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением масштаба, вида или места деятельности.

Нормальная прибыль — это минимальная плата за удержание предпринимательских способностей от альтернативного использования. В содержательном плане она представляется в виде платы за ресурс «пред-

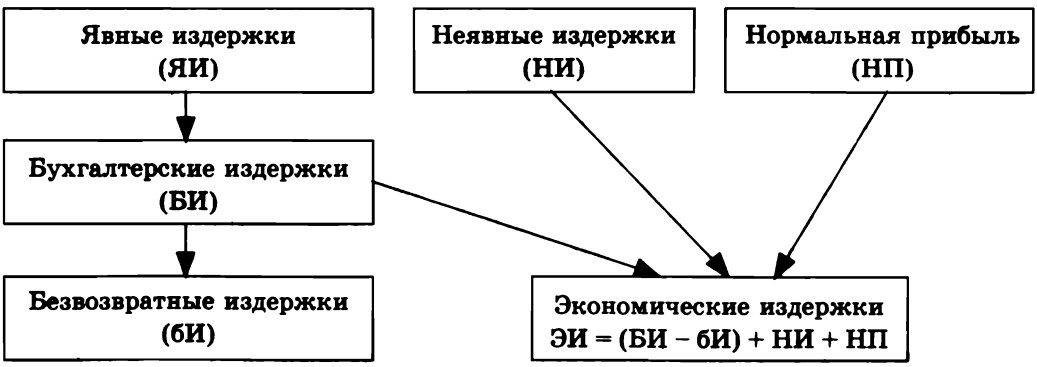


Рис. 7.1. Структура экономических издержек производства

принимательство» и является формой неявных издержек. Величина нормальной прибыли может быть оценена на основе сложившегося в данный период среднего уровня доходности капитала (процента на капитал) в отрасли (экономике).

Таким образом, различия между бухгалтерскими и экономическими издержками носят не только качественный характер (различная природа). Они различаются и по составу включаемых компонентов, что лежат в основе количественного несовпадения между ними.

Стоимостная функция производства

Отправной точкой анализа издержек производства является функциональная зависимость, которая существует между затратами и объемом выпуска. **Функция затрат, или стоимостная функция производства, — это функция, которая описывает изменения издержек производства в зависимости от изменения объема выпуска при неизменности цен факторов производства.** Вид функции издержек будет определяться типом производственной функции, а величина издержек — ценами факторов производства. В общем виде она может быть выражена как $C = F(Q)$, где C — затраты, а $F(Q)$ — форма функциональной зависимости затрат от объема выпуска. Поскольку объем выпуска является функцией потребленных факторов производства, то функция затрат, являющаяся функцией выпуска, будет отражать изменения в количествах потребленных факторов (K, L,...,N). Но так как она отражает стоимостной аспект производства, то составной ее частью будут цены (P) применяемых факторов. Стоимостную функцию производства можем представить в следующем виде:

$$C = KP_K + LP_L + ... + NP_N.$$

Различные факторы производства по-разному включаются в производственный процесс. В зависимости от характера связи между объемом выпуска и количеством применяемого фактора производственные факторы подразделяют на постоянные и переменные.

Постоянные производственные факторы представляют собой группу факторов, величина которых остается постоянной относительно данного объема выпуска (здания и сооружения, оборудование и численность управленческого персонала). Определяя производственный потенциал предприятия, они остаются неизменными в рамках определенного периода независимо от того, как будет изменяться объем выпуска и будет ли он меняться вообще. Их изменение будет обусловлено изменением размера производства.

Переменные производственные факторы представляют собой группу факторов, величина которых находится в функциональной зависимости от объема выпуска (сырье и комплектующие, энергия и численность производственного персонала). Переменные издержки могут изменяться пропорционально изменению объема выпуска (издержки по закупке сырья) или не пропорционально (издержки, связанные с оплатой труда).

Затраты по постоянным факторам отражаются в постоянных издержках производства. **Постоянные издержки производства (FC)** — это связанные с применением постоянных факторов стоимостные затраты про-

изводства, величина которых не зависит от объема выпуска. Так как постоянные издержки функционально не связаны с объемом выпуска, то их величина определяется только количеством применяемых постоянных факторов и ценами этих факторов. **Переменные издержки производства (VC)** — это связанные с применением переменных факторов затраты, величина которых зависит от объема выпуска, изменяясь в определенной пропорции вследствие изменений объема производства. Увеличение объема выпуска потребует увеличения затрат переменных факторов (сырья, энергии, рабочих), что, в свою очередь, вызовет рост переменных издержек. Взятые в совокупности, постоянные и переменные издержки образуют **общие (валовые, совокупные) издержки производства (*TC*)**, которые представляют собой суммарную величину издержек, понесенных по всем факторам, использовавшимся при производстве данного объема продукции. Следовательно:

$$TC = FC + VC.$$

Эти виды издержек составляют группу издержек, характеризующих общий уровень производственных затрат. При неизменности цен факторов производства их зависимость от объема выпуска может быть представлена графически в виде кривых издержек производства, которые будут отражать минимальные значения издержек для каждого отдельно взятого объема выпуска (рис. 7.2). **Кривые издержек производства** отражают изменения затрат при изменении объема выпуска и показывают минимальные значения издержек для каждого объема.

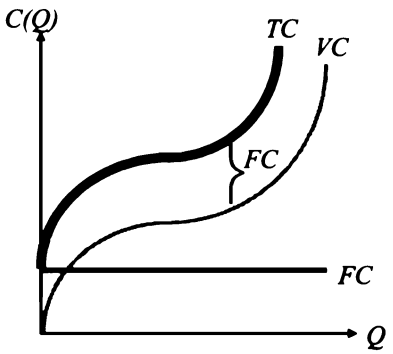


Рис. 7.2. Кривые общих, постоянных и переменных издержек производства

Другую группу составляют издержки, характеризующие уровень единичных затрат производства, т. е. затрат на единицу продукции. Они называются средними издержками производства и подразделяются на средние общие издержки, средние постоянные издержки и средние переменные издержки.

Средние постоянные издержки (*AFC*) — величина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции:

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Так как общая величина постоянных издержек остается не-

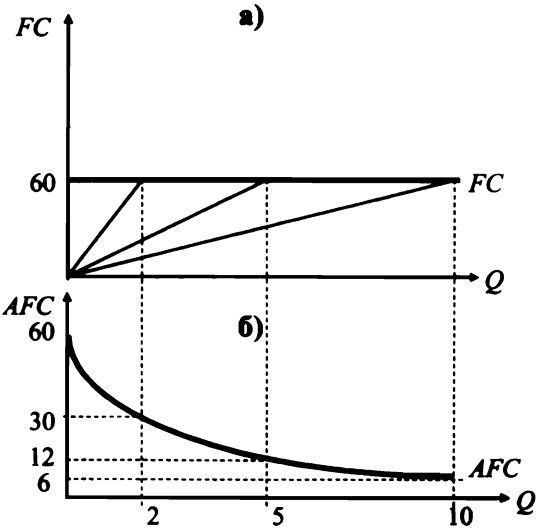


Рис. 7.3. Кривые: а) постоянных и б) средних постоянных издержек производства

изменной относительно объема выпуска (рис. 7.3,*а*), то их значения на единицу продукции будут изменяться в зависимости от величины объема производства, уменьшаясь по мере его роста. Следовательно, средние постоянные издержки всегда являются устойчиво убывающими (рис. 7.3,*б*).

Средние переменные издержки (***AVC***) — величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции:

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

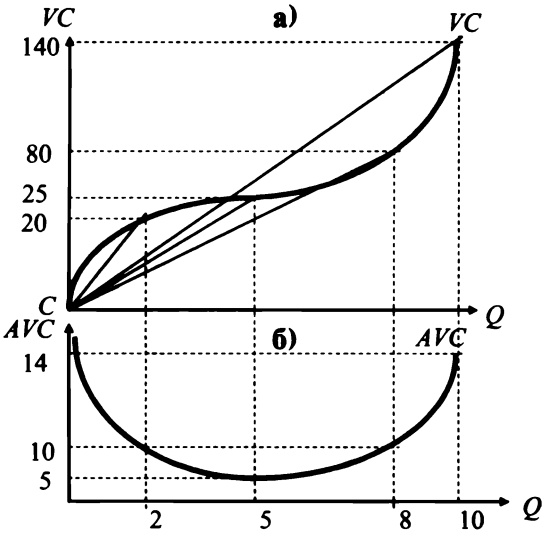


Рис. 7.4. Кривые: а) переменных и б) средних переменных издержек производства

Поскольку в отношении переменных факторов действует закон убывающей отдачи, то динамика уровня средних переменных издержек будет зависеть от действия этого закона. На первоначальном этапе средние переменные издержки обычно снижаются. Однако с увеличением производства темп этого снижения падает, а в последующем начинают расти и сами средние переменные издержки (рис. 7.4).

Средние общие издержки производства (***ATC***) представляют собой величину общих издержек (рис. 7.5,*а*), приходящихся на единицу произведенной продукции. Эта величина определяется как сумма средних постоянных и средних переменных издержек:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}.$$

Хотя средние постоянные издержки являются устойчиво убывающими, равенство $ATC = AFC + AVC$ не означает безусловного снижения общих средних издержек по мере роста объема выпуска, так как снижение средних постоянных издержек может быть компенсировано ростом средних переменных издержек. Поэтому обычно кривая средних издержек является убывающей в пределах объемов выпуска, при которых обе ее составляющие убывающие, и возрастающей в случае роста средних переменных издержек (рис. 7.5,*б*). Средние общие издержки производства занимают особое место в экономическом анализе, так как, сравнивая их с рыночной ценой продукции, можно четко определить, прибыльным ли будет производство.

Отдельную группу представляют предельные издержки, которые характеризуют изменение общих издержек, вызванное удельным изменением объема выпуска. **Предельные издержки** (***MC***) — это прирост общих издержек (рис. 7.6,*а*), вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции. Учитывая, что величина предельных издержек

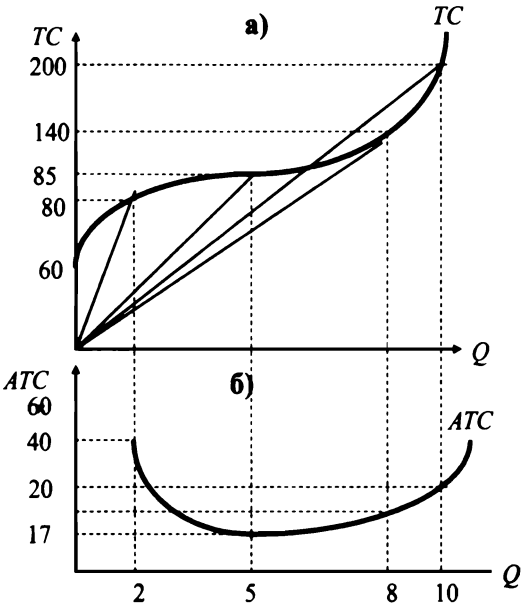


Рис. 7.5. Кривые: а) общих и б) средних общих издержек производства

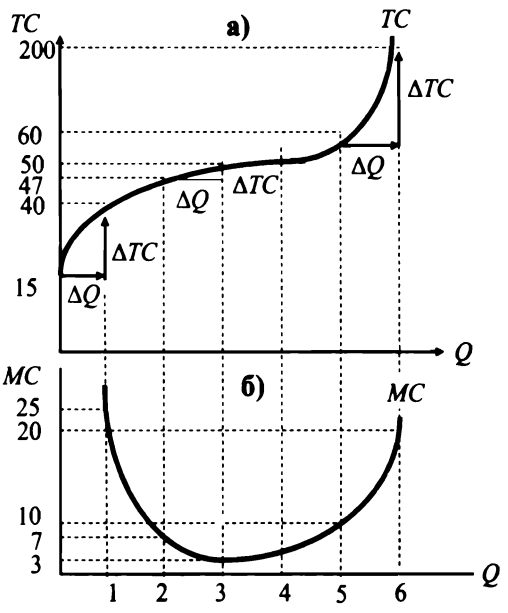


Рис. 7.6. Кривые: а) общих и б) предельных издержек производства

представляет собой показатель приращения стоимостной функции производства, ее можно определить как первую производную функцию общих издержек:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\partial TC}{\partial Q}.$$

Предельные издержки отражают изменения в предельной производительности переменных факторов производства, а их величина зависит от действия закона убывающей отдачи, который предопределяет характер их изменения. Геометрически величина предельных издержек для каждого отдельного объема выпуска представлена наклоном кривой общих издержек того же объема выпуска (рис. 7.6,*б*). Поскольку предельные издержки отражают изменения издержек, вызванных изменениями переменных затрат, то их величина отражает исключительно изменения переменных издержек и может быть определена как производная функции переменных издержек. Экономическая роль этого вида издержек состоит в том, что именно их показатели принимаются во внимание при принятии решений об изменении объема выпуска.

Издержки производства краткосрочного периода

В краткосрочном периоде постоянные факторы производства остаются неизменными. Следовательно, любые изменения в издержках следует отнести на счет переменных факторов производства. Если цены остаются неизменными, то изменения издержек обусловливаются только затратами факторов, которые определяются производственной функцией. Из этого следуют два важных вывода.

Первый вывод состоит в том, что производительность переменных факторов и затраты по ним находятся в обратной зависимости, так как для каждого данного объема выпуска продукт от переменного фактора характеризует его отдачу, а производственные издержки — уровень затрат по этому фактору. Так как $VC = P_L \times L$, то $AVC = (P_L \times L)/Q$. При $P_L = \text{const}$ можем записать: $AVC = P_L\,(L/Q)$. Средний продукт по данному переменному фактору будет равен соотношению выпуска и количества фактора, т. е. $AP_L = Q/L$. Это величина, обратная (L/Q). Следовательно, можем записать: $L/Q = 1/AP_L$. Отсюда вывод: $AVC = P_L\,(1/AP_L)$ или $AVC = P_L / AP_L$. То же самое можем проделать для предельных издержек: $MC = \Delta TC/\Delta Q$. Так как $\Delta TC = P_L \times \Delta L$, то $MC = P_L\,(\Delta L\,/\Delta Q)$. Поскольку $MP_L = \Delta Q/\Delta L$, то $MC = P_L(1/MP_L)$ или $MC = P_L/MP_L$:

$$AVC = P_L \times \frac{1}{AP_L};\quad MC = P_L \times \frac{1}{MP_L}.$$

Таким образом, между средним и предельным продуктами и средними переменными и предельными издержками производства существует обратная зависимость. Поскольку такая зависимость будет характерна для любого объема выпуска, то краткосрочные кривые этих издержек будут зеркальным отображением кривых среднего и предельного продуктов от переменного фактора (рис. 7.7). Следует, однако, обратить внимание на то, что указанная зависимость не относится к средним общим издержкам, включающим издержки по постоянному фактору производства ($AFC = (P_K \times K)/Q$) (см. рис. 7.3,*б*).

Второй вывод заключается в том, что изменения издержек переменного фактора определяются характером производственной функции, отражающей производительность факторов. Проще говоря, поскольку в краткосрочном периоде производство подвержено действию закона убывающей отдачи, то и величина издержек будет изменяться в зависимости от характера отдачи от переменного фактора. Когда отдача от переменного фактора производства является постоянной, средние переменные издержки остаются неизменными при любом увеличении выпуска. Поэтому функция затрат становится линейной, типа $TC = a + bQ$, где a — величина постоянных издержек, а b — величина средних переменных издержек. При такой стоимостной функции производства постоянные издержки неизменны ($FC = a$); общие издержки производства будут расти пропорционально увеличению объема выпуска (рис. 7.8,*а*). Предельные, а значит, и средние переменные издержки будут неизменными ($AVC = bQ/Q = b = MC$). Средние постоянные из-

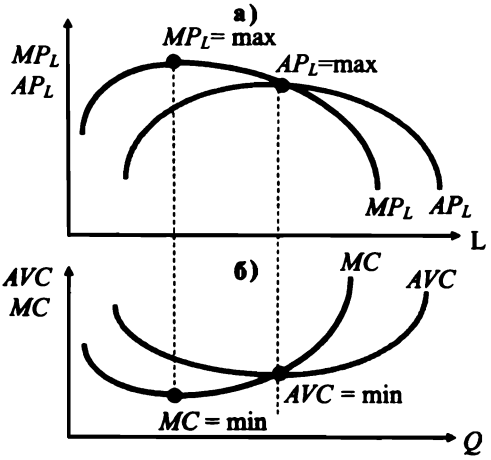


Рис. 7.7. Кривые: а) продукта и б) издержек переменного фактора

держки будут убывающими (a/Q), а значит, убывающими будут и средние общие издержки ($ATC = a/Q + b$) (рис. 7.8,*б*).

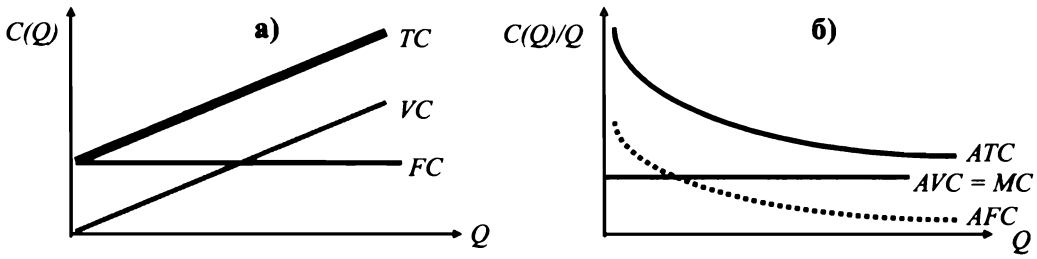


Рис. 7.8. Динамика: а) постоянных, переменных и общих, а также б) предельных, средних переменных и средних общих издержек производства при постоянной отдаче от переменного фактора

При растущей отдаче от переменного фактора затраты факторов растут в меньшей пропорции по сравнению с увеличением объема выпуска. Функция затрат является убывающей, типа $TC = a + bQ - cQ^2$, где a — величина постоянных издержек, а $(bQ - cQ^2)$ — величина переменных издержек (рис. 7.9,*а*). Средние переменные издержки, равные $AVC = (bQ - cQ^2)/Q = (b - cQ)$, и предельные издержки, равные $MC = \partial(a + bQ - cQ^2)/\partial Q = (b - 2cQ)$, — убывают, причем предельные — более высокими темпами. Средние общие издержки производства, равные $ATC = (a/Q + b - cQ)$, также являются убывающими (рис. 7.9,*б*).

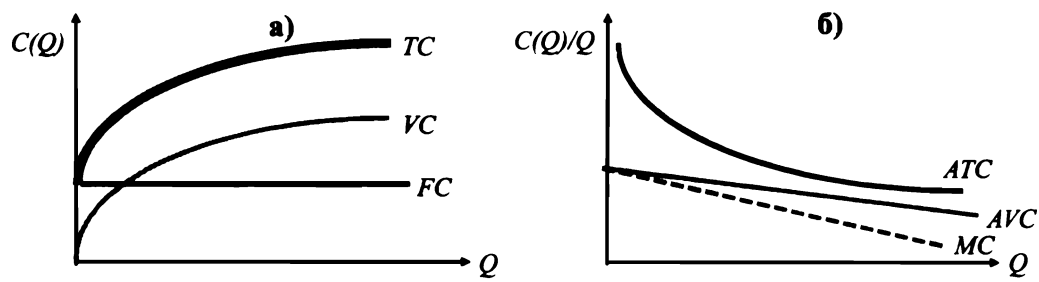
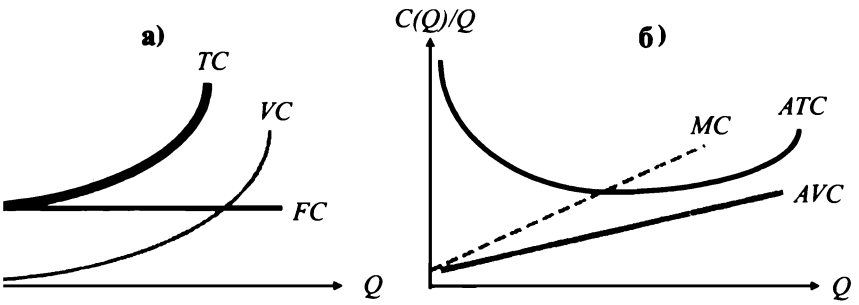


Рис. 7.9. Динамика: а) общих и б) средних и предельных издержек производства при растущей отдаче от переменного фактора

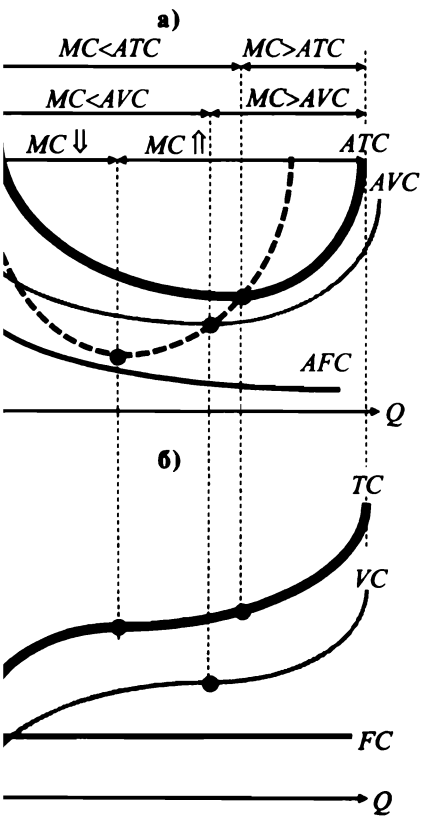
При убывающей отдаче от переменного фактора затраты факторов растут в большей пропорции по сравнению с увеличением объема выпуска и функция затрат становится возрастающей (типа $TC = a + bQ + cQ^2$) (рис. 7.10,*а*). Средние переменные издержки $AVC = (b + cQ)$ и предельные издержки $MC = (b + 2cQ)$ растут, причем предельные — более высокими темпами. Средние общие издержки производства ($ATC = (a/Q + b + cQ)$) первоначально снижаются из-за снижения средних постоянных издержек. Но так как предельные издержки растут, то для какого-то объема

их значения превысят значения средних общих издержек (точечения этих кривых) и последние начнут расти (рис. 7.10,*б*).



7.10. Динамика: а) общих и б) средних предельных издержек производства при убывающей отдаче от переменного фактора

им образом, **в краткосрочном периоде величина средних общих, переменных и предельных издержек изменяется в зависимости от ва отдачи от переменных факторов, убывая при росте их производительности и увеличиваясь при ее снижении.** Стоимостная функция производства может включать все три рассмотренных варианта поведения издержек производства. Типичным примером такой динамики издержек является кубическая функция затрат: $TC = a + bQ - cQ^2 + dQ^3$. Графический пример кривых краткосрочных издержек производства такой функции приведен на рисунке 7.11. Он отражает ряд зависимостей между издержками:



1. Взаимосвязь: а) средних и б) общих издержек производства

- когда предельные издержки ниже средних переменных издержек, средние переменные и средние общие издержки снижаются ($MC < AVC \Rightarrow AVC \Downarrow$ и $ATC \Downarrow$);
- когда предельные издержки выше средних переменных издержек, средние переменные и средние общие издержки растут ($MC > AVC \Rightarrow AVC \Uparrow$ и $ATC \Uparrow$);
- в точке пересечения кривых средних переменных и средних общих издержек с возрастающей частью кривой предель-

ных издержек значения средних переменных и средних общих издержек являются минимальными ($MC = AVC \Rightarrow AVC = \min$; $MC = ATC \Rightarrow ATC = \min$);

- средние постоянные издержки убывают с ростом выпуска ($\Uparrow Q \Rightarrow AFC \Downarrow$);
- так как с ростом выпуска средние постоянные издержки убывают, а средние переменные растут, то кривые средних общих и средних переменных издержек сближаются;
- пропорциональное увеличение общих издержек производства относительно увеличения выпуска замедляется при снижении предельных издержек и ускоряется при их росте;
- наиболее эффективным по уровню издержек является объем выпуска, при котором предельные издержки равны средним общим издержкам ($MC = ATC \Rightarrow C(Q) = \text{optim}$).

Кривые издержек краткосрочного периода отражают не только характер отдачи от переменных факторов производства, но и влияние цен на эти факторы, так как динамика издержек зависит от цен факторов производства. Цены факторов не зависят от объема выпуска. Поэтому **влияние цен** проявляется не в наклоне кривых издержек, который определяется характером отдачи от переменного фактора, а в их сдвиге, причем затрагивая только те из них, которые подвержены влиянию фактора, цена которого изменилась. Изменение цен на постоянные факторы приведет к смещению кривых средних постоянных (AFC) и средних совокупных издержек (ATC): при росте цен — вверх, а при снижении — вниз. Изменение цен на переменные факторы приведет к смещению кривых средних совокупных (ATC) и средних переменных издержек (AVC): при росте цен — вверх, а при снижении — вниз, а также к смещению кривой предельных издержек (MC): при росте цен — влево-вверх, а при снижении — вправо вниз.

Издержки производства в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде могут быть изменены все без исключения факторы производства, которые теперь рассматриваются в качестве переменных факторов. Соответственно, здесь отсутствует деление на постоянные и переменные издержки, и мы будем иметь дело только со средними и предельными издержками. Поскольку все факторы являются переменными, то по своей экономической сути долгосрочные издержки производства ($LRAC$) отражают изменения затрат в зависимости от изменений масштаба производства. Задача анализа долгосрочных издержек производства состоит в выборе оптимального размера производства, т. е. такого масштаба выпуска, при котором средние долгосрочные издержки были бы минимальными. Так как в долгосрочном периоде изменения издержек производства будут зависеть от масштаба производства, то характер этих изменений будет определяться типом эффекта масштаба при условии, что цены факторов производства остаются неизменными (рис. 7.12). При растущем эффекте масштаба средние долгосрочные издержки будут снижаться, при постоянном — оставаться неизменными, а при убывающем — расти.

Кривые долгосрочных средних издержек производства показывают характер зависимости между размерами производства и уровнем затрат.

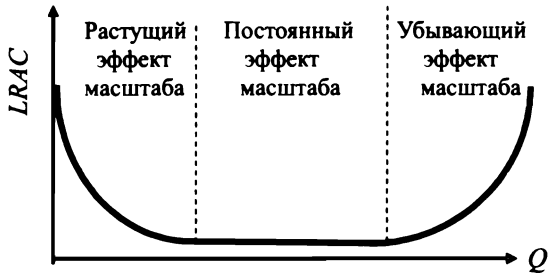


Рис. 7.12. Эффект масштаба и изменение долгосрочных средних издержек производства

Как видно из рисунка 7.13, при одном и том же объеме выпуска краткосрочные средние издержки производства (*AC*) будут различными у предприятий разного размера. При объеме выпуска Q_1 у предприятия, масштаб которого представлен кривой AC_3, средние издержки составляют 30, в то время как при таком же объеме выпуска у предприятий размером AC_1 и AC_2 они составляют 20. То же проявляется и при объеме выпуска Q_2. При масштабе производства AC_5 они выше, чем при масштабе AC_4. Причиной этого являются различия в характере действия эффекта масштаба. Сам же набор кривых краткосрочных средних издержек производства представляет собой не что иное, как изменение издержек при изменении размеров производства. Поэтому графически кривая долгосрочных средних издержек (*LRAC*) может быть представлена в виде соединенных частей кривых краткосрочных средних издержек (тонкие сплошные линии) разных по масштабу производств — от AC_1 до AC_5. Если принять неограниченной возможность комбинировать факторы производства, то мы получим такой набор разных по размеру производств, что кривая долгосрочных средних издержек будет иметь вид кривой, плавно огибающей (жирная кривая) все допустимые краткосрочные кривые издержек (рис. 7.13). Эта кривая показывает минимальные значения средних издержек для любого объема выпуска, когда все его факторы являются переменными.

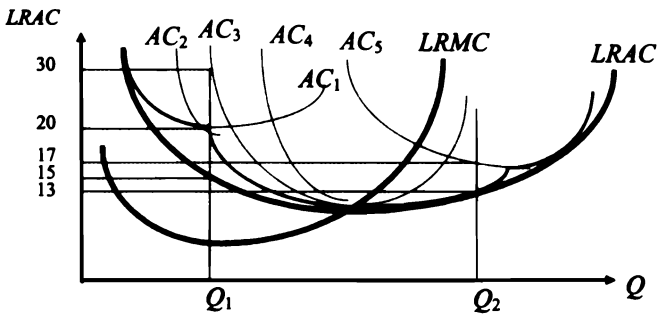


Рис. 7.13. Кривые краткосрочных и кривая долгосрочных средних издержек производства

Характеризуя кривые долгосрочных издержек, следует обратить внимание на следующее. Во-первых, кривая средних долгосрочных издержек, огибая кривые средних краткосрочных издержек, нигде их не пересекает. Во-вторых, являясь касательной к кривым краткосрочных средних издержек, она соприкасается с каждой из них только в одной точке.

В-третьих, кривая долгосрочных средних издержек показывает, что долгосрочные средние издержки будут ниже краткосрочных для одного и того же объема выпуска. В-четвертых, минимальные значения *AC* и *LRAC* совпадают только для одного из масштабов производства, где *LRAC* пересекается с *LRMC* (в нашем случае для производства, характеризуемого кривой AC_4). В-пятых, в отличие от кривой долгосрочных средних издержек (*LRAC*) кривая долгосрочных предельных издержек (*LRMC*) не является огибающей для кривых краткосрочных предельных издержек (*MC*). И последнее. Так как изменения долгосрочных издержек обусловлены изменениями эффекта масштаба, то конфигурация кривой этих издержек будет характеризовать изменения в экономии от масштаба. Снижающийся участок кривой отражает рост такой экономии, а возрастающий — убывающий характер эффекта масштаба. Если кривая на каком-то из своих участков становится параллельной оси абсцисс, то это будет свидетельством постоянной отдачи от масштаба. **В долгосрочном периоде средние издержки производства изменяются в зависимости от характера действия эффекта масштаба, а их минимальный уровень показывает оптимальный размер производства.**

В долгосрочном периоде производитель может выбрать любой размер производства. Однако, решая задачу оптимизации производства по издержкам, он должен выбрать такой масштаб производства, при котором выпуск осуществлялся бы с минимальными средними долгосрочными издержками. При таком условии оптимальным будет такой размер предприятия, при котором достигается равенство долгосрочных средних и предельных издержек (*LRMC* = *LRAC*). Поэтому из всех возможных размеров производства оптимальным будет тот, краткосрочную кривую средних издержек которого пересекает кривая долгосрочных предельных издержек. Это будет означать достижение оптимизации как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах производства.

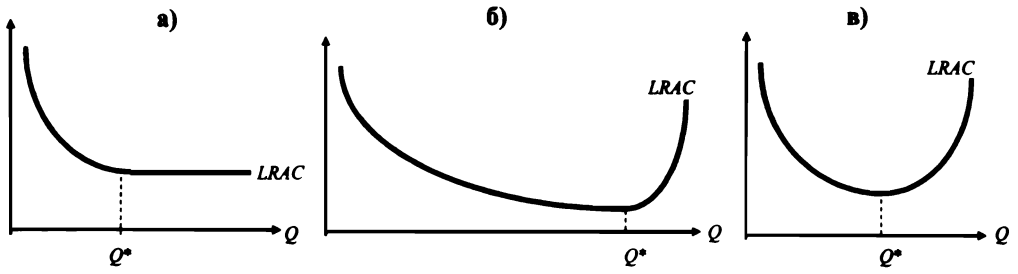


Рис. 7.14. Долгосрочные средние издержки производства и минимально эффективный выпуск:
а) устойчивое действие постоянного эффекта масштаба; б) продолжительное действие растущего эффекта масштаба; в) быстро исчерпывающийся эффект масштаба

Так как стоимостная функция производства обусловлена спецификой производственной функции, то изменения в долгосрочных издержках производства будут определяться особенностями технологии, проявляющимися в действии эффекта масштаба. В зависимости от этого минимально эффективный выпуск *Q может быть меньше (рис. 7.14,*а*) или больше (рис. 7.14,*б*). Любое предприятие, не отвечающее такому размеру, будет неэффективным по издержкам.**

Становится очевидным, что для каждой отдельной отрасли производства будет характерен свой эффективный размер предприятий. Учитывая в каждый данный период ограниченность объема рыночного спроса, нетрудно прийти к выводу, что величина минимально эффективного выпуска предопределяет количество эффективных по затратам фирм на отраслевом рынке. На основании этого можем заключить, что **минимально эффективный выпуск является фактором, определяющим тип организации отраслевого рынка.**

В том случае, когда производство характеризуется постоянной отдачей от масштаба (рис. 7.14,*а*), отраслевой рынок будет представлен как большими, так и небольшими фирмами. Если производство характеризуется быстро исчерпывающимся положительным эффектом масштаба, то рынок будет представлен только небольшими фирмами (рис. 7.14,*в*). При значительном минимально эффективном выпуске (рис. 7.14,*б*) на отраслевом рынке будут действовать только крупные предприятия.

Анализ уровня издержек Величина производственных затрат — одна из определяющих детерминант экономического поведения. Задаваемый уровень производственных издержек представляет собой суммарную величину стоимостных затрат на приобретение факторов производства и определяется как величина общих издержек: $TC = P_K \times K + P_L \times L$. Так же как один и тот же объем выпуска может быть получен путем применения факторов в разных комбинациях, различные сочетания этих факторов могут давать одинаковый уровень издержек. Инвариантность выбора комбинаций факторов, при которых величина производственных издержек остается неизменной, представляется изокостой. **Изокоста** — линия, отражающая комбинации производственных факторов, которые дают равные суммарные издержки производства. Принимая цены факторов производства неизменными, мы можем дать графическое описание разных уровней издержек в виде набора изокост, например C_1, C_2, C_3 (рис. 7.15). При этом более высоко расположенная изокоста указывает на более высокий уровень издержек в сравнении с ниже расположенными, т. е. $C_1 < C_2 < C_3$, а каждая точка на отдельно взятой изокосте будет отражать определенную комбинацию факторов K_1 и L_1, которая дает уровень издержек, отраженный данной изокостой. Изокоста в целом описывает все возможные комбинации факторов, которые дадут один и тот же уровень общих издержек. Если целевой предпосылкой является неизменность уровня издержек, т. е. $TC = P_K \times K + P_L \times L = \text{const}$, то при комбинировании факторов производства ее реализация возможна только в случае выполнения равенства: $\Delta K \times P_K + \Delta L \times P_L = 0$ или $\Delta K \times P_K = -\Delta L \times P_L$. Из этого следует, что $\Delta K / \Delta L = (-)P_L / P_K$. Это соотношение отражает наклон изокосты, равный соотношению цен факторов, взятому с обратным знаком: $(-)P_L / P_K$. Одновременно оно служит и правилом оптимизации производства по издержкам, которым должен руководствоваться производитель при выборе ком-

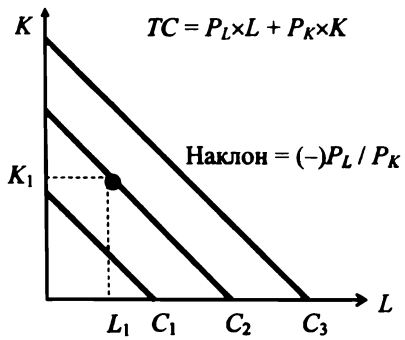


Рис. 7.15. Карта изокост

бинации факторов. Угловой коэффициент изокосты говорит о том, что если производитель замещает единицу труда капиталом, то для того чтобы сохранить прежний уровень издержек, он может дополнительно приобрести $(-)P_L/P_K$ единиц капитала по цене P_K. Если, допустим, угловой коэффициент равен −2, это означает, что производитель может осуществлять замену факторов производства в пропорции «один к двум», т. е. заменить единицу труда двумя единицами капитала. Для каждой отдельной комбинации факторов общая величина применяемого фактора будет определяться как: $K = TC/P_K - (P_L/P_K)L$ и $L = TC/P_L - (P_L/P_K)K$.

Как следует из вышеизложенного, положение изокосты в системе графических координат определяется уровнем издержек и соотношением цен факторов производства. Так как изменение количественных параметров применяемых факторов оказывает влияние только на уровень издержек, то такие изменения могут выразиться только в параллельном смещении изокосты при неизменности ее наклона, как это показано на рисунке 7.15. Напротив, любое изменение соотношения цен производственных факторов приведет к изменению наклона изокосты (рис. 7.16). Если цена единицы труда возрастет, то изокоста станет более крутой (C_2). Увеличение цены единицы капитала сделает изокосту более пологой (C_3). При изменении цен обоих факторов производства изменение положения изокосты будет зависеть от изменения соотношения цен факторов P_L/P_K. Переход изокосты в положение C_4 свидетельствует о том, что цена труда выросла, а цена капитала снизилась.

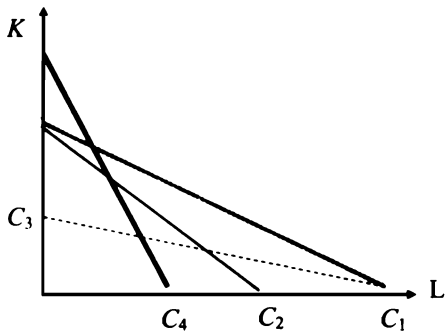


Рис. 7.16. Цена фактора и наклон изокосты

Экономически эффективным является способ производства, при котором заданный объем выпуска производится с минимальными издержками, или, что, по сути, то же самое, максимизируется объем выпуска при заданном уровне производственных издержек. Когда целью является минимизация издержек для данного объема выпуска, задача производителя состоит в выборе такого сочетания факторов, которое с учетом различий в производительности и ценах каждого из них обеспечит необходимый объем выпуска с наименьшими издержками. Экономическая эффективность достигается в том случае, когда предельные затраты уравновешиваются предельными выгодами. Следовательно экономически эффективной будет такая комбинация факторов, для которой соотношение предельных производительностей факторов равно соотношению их предельных затрат (цен):

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}, \quad \text{или} \quad \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}.$$

Любое из этих равенств — условие оптимизации производства. Экономический смысл условия оптимизации производства наиболее наглядно проявляется в уравнении $MP_L/P_L = MP_K/P_K$. Соотношение MP_L/P_L показывает взаимосвязь между предельным продуктом и предельными затратами при использовании в производстве дополнительной единицы труда. Проще говоря, оно отражает результативность (отдачу) вложений пос-

ледней денежной единицы в фактор «труд». То же самое относится и к соотношению MP_K/P_K, только применительно к капиталу.

Следовательно, производственные издержки минимизируются в том случае, когда отдача (предельный продукт) будет одинаковой независимо от того, на какой из факторов истрачена последняя денежная единица. Таким образом, **эффективным способом производства**, т. е. обеспечивающим производство данного объема выпуска с наименьшими издержками, является способ, при котором норма технологического замещения факторов равна соотношению их цен.

Теперь дадим графическую интерпретацию оптимизации производства. Для заданного уровня издержек все возможные комбинации факторов должны лежать на изокосте, удовлетворяя условию: $TC = P_K \times K + P_L \times L = \text{const}$. При этом наклон изокосты отражает соотношение цен факторов (P_L/P_K). Все технологически эффективные комбинации факторов будут лежать на изокванте, наклон в каждой точке которой равен соотношению предельных производительностей факторов (MP_L/MP_K). Нетрудно догадаться, что условие оптимизации производства по издержкам ($MP_L/MP_K = P_L/P_K$) будет выполняться при равенстве наклонов изокосты, показывающем соотношение цен факторов, и изокванты, указывающей на соотношение предельных продуктов факторов. Следовательно, оптимум будет достигаться в точке касания изокванты и изокосты. Для изокванты — это точка замещения факторов производства, выраженная через соотношение их предельных продуктов, а для изокосты — точка замещения факторов производства, выраженная через соотношение их цен.

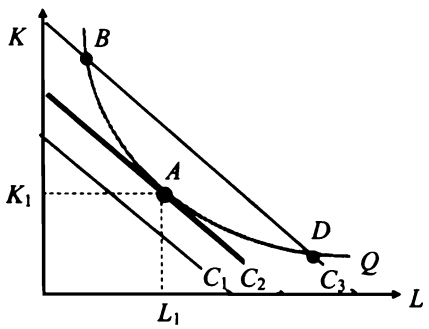


Рис. 7.17. Минимизации издержек для заданного объема выпуска

Действительно, как видно из рисунка 7.17, изокоста C_1 не позволяет достичь требуемого объема выпуска Q. Комбинации факторов B и D позволяют достичь требуемого выпуска, однако в этом случае тот же объем выпуска будет осуществляться с издержками C_3. Двигаясь по изокванте, мы попадем в точку A, где наклон изокванты Q совпадает с наклоном изокосты C_2. Любая, независимо от того, будет ли замещаться капитал трудом или наоборот, отличная от A комбинация факторов, обеспечивающая выпуск Q, даст более высокий уровень издержек в сравнении с C_2. Следовательно, наименьшие издержки производства для заданного выпуска Q обеспечиваются при комбинации факторов K_1; L_1.

Подводя итог сказанному, можем зафиксировать некоторые **важные выводы.**

В о - п е р в ы х, минимальные издержки производства достигаются при условии равенства между соотношением предельных производительностей производственных факторов и соотношением их цен.

В о - в т о р ы х, фирма должна изменять соотношение факторов производства в целях повышения выпуска или снижения издержек для данной выработки до тех пор, пока предельная норма замещения факторов ($MRTS_{LK} = MP_L/MP_K$) не будет равна наклону изокосты (P_L/P_K).

В - т р е т ь и х, условие минимизации издержек производства является одновременно условием, при котором достигается **равновесие произ-**

водителя, так как не существует другой комбинации факторов, способной обеспечить бо́льшую эффективность производства.

В-четвертых, цена фактора производства является ограничительным пределом применения фактора.

В-пятых, соотношение цен и предельных производительностей факторов производства обусловливает спрос на каждый из них.

Факторы, ограничивающие возможности оптимизации производства

Поскольку рыночные цены производственных факторов задаются производителю извне, достижение оптимальных условий производства всецело зависит от возможности комбинирования факторов производства. Время является одним из важнейших лимитирующих такие возможности фактором. В долгосрочном периоде, по сравнению с краткосрочным, производитель располагает более широкими возможностями для такого комбинирования, а значит, и для минимизации издержек производства. Это говорит о том, что для каждого данного объема выпуска долгосрочные издержки производства будут ниже краткосрочных. Предположим, нам необходимо увеличить объем выпуска с Q_2 до Q_3 (рис. 7.18). В рамках долгосрочного периода у нас имеется возможность изменить все факторы производства, что позволит выйти на заданный уровень выпуска при комбинации факторов, отраженной точкой C, при которой уровень издержек составит C_4. В краткосрочном периоде выход на заданный объем возможен только за счет наращивания применения переменного фактора, т. е. труда, и достигается при комбинации факторов, обозначенной точкой E. Данная комбинация лежит на более высоко расположенной изокосте C_5, что свидетельствует о более высоком уровне издержек.

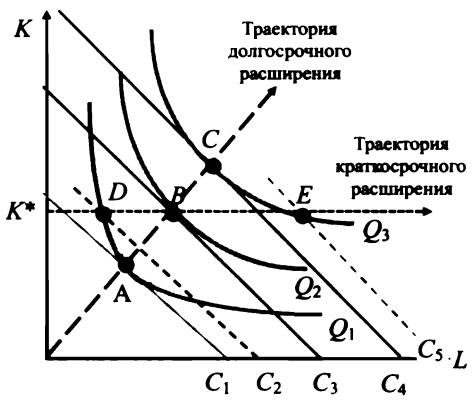


Рис. 7.18. Оптимизация производства в кратко- и долгосрочном периодах

Можно то же самое проделать для любых изменений уровня выпуска. Но, как видно из графика, при изменении объема выпуска движение по траектории долгосрочного расширения (точки A и C) всегда будет давать более низкие издержки ($C_1 < C_2$; $C_4 < C_5$), чем при движении по траектории краткосрочного расширения (точки D и E). Это говорит о том, что для данного объема выпуска краткосрочные общие издержки будут выше долгосрочных общих издержек.

Нормативные ограничения по использованию производственных ресурсов являются другим ограничивающим возможности оптимизации производства фактором (рис. 7.19). Предположим, объем урожая яблок зависит от двух определяющих факторов — размера земельного участка и количества ядохимикатов. С учетом цен и предельных производительностей этих производственных факторов оптимальным для получения заданного объема Q будет использование участка площадью S_1 и ядохимикатов в количестве M_2. При этом общие издержки для получения объема Q составят C_1. Если правительство введет ограничения на применение ядо-

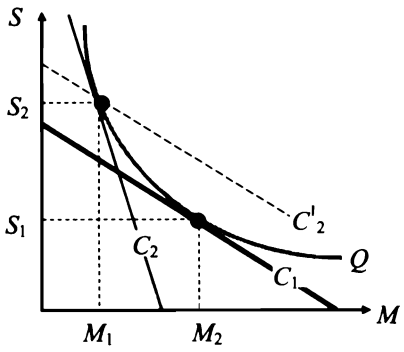


Рис. 7.19.Изменение издержек при наличии ограничений в использовании фактора производства

химикатов до M_1, то получение прежнего объема яблок станет возможным только при комбинации S_2; M_1. Однако в этом случае производство будет связано с более высокими издержками, так как $C'_1 > C_1$. Причиной тому является неоптимальное сочетание факторов производства, о чем свидетельствует уже тот факт, что комбинация факторов располагается на изокосте, которая пересекает изокванту, а не является касательной к ней. Из этого следует вывод, что любые нормативные ограничения по использованию ресурсов неизбежно приведут к росту издержек производства, так как не позволят добиться оптимального сочетания факторов производства.

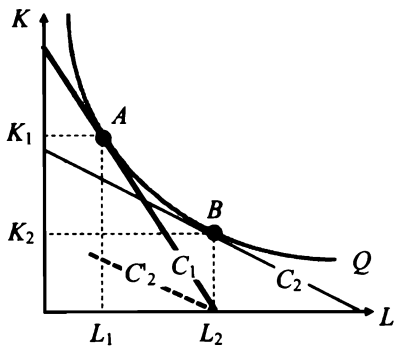


Рис. 7.20. Изменение издержек при повышении цены фактора производства

Цена производственного ресурса также может рассматриваться в качестве фактора, лимитирующего возможности оптимизации производства (рис. 7.20). В случае роста цен на капитальные факторы фирма сократит их применение. Но чтобы обеспечить тот же уровень выпуска Q, фирма должна будет увеличить количество труда с L_1 до L_2. Новой точкой оптимизации по издержкам выпуска Q становится точка B. И хотя при этом фирма добивается выполнения условия оптимизации производства $(MP_L/MP_K) = (P_L/P_K)$, уровень производственных издержек для того же объема выпуска станет выше (C'_2), о чем свидетельствует более высокое расположение изокосты C_2 по отношению к изокосте C'_2.

Траектория развития Принимая неизменными соотношения цен факторов (заданный наклон изокост), можно дать графическое описание оптимальных комбинаций производственных факторов для различных объемов выпуска в виде набора точек касания изокост и изоквант. В результате получим карту оптимальных по издержкам вариантов расширения производства. Соединив эти точки, получим «траекторию развития», которая отражает направленность долгосрочной динамики спроса на каждый вид производственного ресурса (рис. 7.21).

Траектория развития представляет самый дешевый путь расширения производства при условии неизменности цен производственных факторов. Она является аналогией кривой «доход — потребление» и показывает, как будет трансформироваться спрос на ресурсы с течением времени. Отражая долгосрочную тенденцию применения факторов, траектория развития позволяет прогнозировать изменения в спросе на производственные ресурсы.

Конфигурация (направленность) траектории будет зависеть от соотношения цен факторов и их предельных производительностей. Когда тех-



Рис. 7.21. Траектория развития, отражающая тенденцию перехода к использованию технологий:
а) с неизменной пропорцией факторов; б) более капиталоемких; в) более трудоемких

нология требует постоянного соотношения факторов, траектория развития будет представляться в виде луча (рис. 7.21,*а*), что говорит о пропорциональном увеличении спроса на каждый из применяемых в производстве факторов в случае расширения производства. Если траектория развития принимает вид возрастающей кривой (рис. 7.21,*б*), то это будет свидетельствовать о тенденции к применению более капиталоемких технологий, а значит, и спрос на капитальные факторы производства будет расти быстрее, чем спрос на труд. Практика показывает, что именно такая тенденция характерна для современного производства. В редких случаях может иметь место убывающая траектория развития (рис. 7.21,*в*). Она характерна для производств, где повышение технологической эффективности связано с применением большего количества труда.

Основные понятия

Безвозвратные издержки
Бухгалтерская прибыль
Бухгалтерские издержки
Внешние (явные) издержки
Внутренние (неявные) издержки
Издержки производства
Изокоста
Кривая предельных издержек
Кривая совокупных издержек
Кривые средних издержек
Нормальная прибыль
Переменные издержки
Постоянные издержки
Предельные издержки
Совокупные (валовые) издержки
Средние издержки
Траектория развития
Экономическая прибыль

Глава 8. Фирмы и рынки: общность принципов и многообразие форм

Анализ производственной и стоимостной функций производителя дает ответ на вопрос о принципах принятия им решений по оптимизации производства. Однако рыночное поведение производителя зависит от его внутренней мотивации и тех рыночных условий, в которых осуществляется его деятельность, что ставит задачу исследования таких категорий, как фирма и рынок.

Фирма: ее типы и цель При анализе рыночного предложения экономисты пользуются понятием «фирма», которое обозначает субъекта, поставляющего продукты на рынок. Обычно фирму рассматривают как хозяйственную единицу, обладающую обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять коммерческую деятельность под свою имущественную ответственность. Хотя такое определение отражает сущностные признаки фирмы, оно не раскрывает ее экономической природы. Поэтому экономисты опираются на иную трактовку фирмы, понимая под ней институциональное образование, посредством которого осуществляется координация ресурсов. Содержательная сторона такой трактовки состоит в том, что она представляет собой особую форму координации производственных ресурсов — иерархическую систему, в которой распределение ресурсов осуществляется административными методами и которая противостоит рыночной (стихийной) системе координации, где распределение ресурсов осуществляется через механизм цен.

Более развернутая трактовка понятия фирмы в экономической теории имеет несколько концепций. В микроэкономическом анализе используется ***неоклассическая теория фирмы***, рассматривающая фирму как *технологическую единицу, деятельность которой описывается производственной функцией*. При этом основополагающим предположением как в отношении самого существования фирмы, так и в отношении ее развития служит принцип предельного замещения факторов производства. В этой связи главная задача фирмы заключается в оптимизации производства, т.е. нахождении такого сочетания ресурсов и масштаба производства, при котором обеспечивались бы минимальные издержки производства, что в свою очередь определяет размер фирмы.

Хозяйственная практика демонстрирует большое разнообразие типов фирм, и их типология может основываться на разных критериях: размере, особенностях организации, форме собственности, типе рыночного поведения. Исходя из целей анализа в основе нашей типологии фирм будут лежать особенности рыночного поведения, что позволит выделить следующие типы фирм. ***Предпринимательская фирма*** — образование, принадлежащее одному владельцу, который осуществляет функции управления и контроля, ориентируясь на максимизацию прибыли. ***Капиталистическая фирма*** — образование, принадлежащее многим владельцам капитала и характеризующееся отделением контроля (собственности) от управления. Целевые устремления таких

фирм обычно трудно выразить в определениях максимизации, так как они имеют множественность целей. ***Самоуправляющаяся фирма*** представляет собой образование, принадлежащее коллективу работников. ***Государственная фирма*** — фирма, принадлежащая государству, или фирма, в которой важнейшие решения, касающиеся ее деятельности, принимаются государственными органами. ***Директорская фирма*** представляет собой тип фирмы, в которой ключевые решения принимаются управляющими.

Чрезвычайно важным параметром, определяющим рыночное поведение фирмы, является ее внутренняя мотивация, т.е. целевая ориентация. При этом имеются в виду не цели, на достижение которых ориентируется фирма в процессе своей текущей деятельности, а цели, отражающие ее долгосрочную мотивацию как хозяйствующего субъекта. Само собой разумеется, что долгосрочная мотивация конкретной фирмы будет тесно увязана с ее типом. Однако в экономической теории отсутствует единство в самом понимании сути цели фирмы, что проявляется в разных трактовках этой цели. Микроэкономический анализ поведения фирм опирается на подход, который рассматривает получение фирмой прибыли в качестве определяющего мотива ее деятельности, а максимизацию прибыли — как цель фирмы. Таким образом, в нашем последующем анализе ***фирма является производственной единицей, осуществляющей свою деятельность на принципах оптимизации затрат с целью максимизации прибыли.***

Выручка и прибыль

Хотя функционально деятельность фирмы связана с производством благ, не это является главным предназначением фирмы. Фирмы производят продукцию для продажи. Денежный доход, который получает фирма в результате реализации произведенной продукции, принимает форму общей (совокупной) выручки (TR), величина которой зависит от рыночной цены продаваемого блага (P) и количества реализованной фирмой продукции (q). Следовательно, умножив количество проданной продукции на цену, мы получим величину совокупной выручки фирмы: $TR = P \times q$. **Общая выручка** — совокупный денежный доход, полученный фирмой от реализации произведенной продукции. Выручка может анализироваться как с позиции изменения ее общей величины, когда речь идет о совокупной выручке (TR), так и под углом зрения оценки доходности продукции, а также характера ее изменений. Для этого используются показатели средней и предельной выручки. **Средняя выручка** (AR) — величина дохода, приходящаяся на единицу реализованной продукции, т. е. $AR = TR/q = (P \times q)/q$. **Предельная выручка** (MR) — прирост общей выручки от дополнительно реализованной единицы продукции и определяется как $MR = \Delta TR/\Delta Q = \Delta(P \times q)/\Delta q$. Анализируя изменения различных форм выручки, следует учитывать то обстоятельство, что цена, по которой фирма может реализовать продукцию, формируется в соответствии с функцией спроса, т. е. ее величина представляется как $P(q)$. Из этого $TR = P(q)q$. Так как рыночная цена блага — это функция спроса, то кривая спроса на продукцию фирмы одновременно является кривой ее среднего дохода для каждого данного объема спроса, т. е. кривой средней выручки фирмы: $AR = TR(q)/q = P(q) \times q/q$. А так как функция спроса — убывающая, то каждая дополнительно про-

данная единица будет приносить фирме убывающее приращение общего дохода. Поэтому отражающая это приращение предельная выручка будет убывающей: $MR = \Delta TR/\Delta q = \Delta[P(q)\times q]/\Delta q$. Поскольку речь идет о функциональной зависимости, то предельная выручка определяется как первая производная функции общей выручки: $MR = \partial TR(q)/\partial q$. Учитывая, что функция достигает максимальных значений, когда производная по ней равна нулю, можем сделать вывод о том, что общая выручка максимизируется при нулевых значениях предельной выручки:

$$MR = 0 \Rightarrow TR = \max.$$

Опираясь на сказанное, можем дать графическую интерпретацию зависимостей между спросом и выручкой (рис. 8.1). Так как рыночная цена блага является функцией спроса, то кривая спроса на продукцию фирмы одновременно является и кривой ее средней выручки для каждого данного объема спроса, иначе говоря, $D(q) = P(q) = AR$. Поскольку цена снижается при увеличении спроса, то кривая предельной выручки (MR) будет всегда находиться ниже кривой средней выручки (AR). Это легко представить, если учесть, что при убывающем приросте величин средняя величина (за исключением первого значения) всегда больше приростной. Совершенно очевидно, что увеличение совокупной выручки (TR) будет зависеть от изменения предельной выручки (MR). Как мы знаем, динамика общей выручки зависит от эластичности спроса. При эластичном спросе, до Q^*, предельная выручка положительна и общая выручка будет расти с увеличением объема реализации. Когда спрос становится неэластичным, после Q^*, значения предельной выручки становятся отрицательными и общая выручка начинает сокращаться. Так как общая выручка максимизируется при нулевом значении предельной выручки, то при линейном спросе линия предельной выручки пересечет линию абсцисс в точке, которая делит весь объем рыночного спроса пополам, а общая выручка достигнет своего максимума при объеме реализации (Q^*), для которого эластичность спроса является единичной ($E_D = -1$). Для линейного спроса наклон $\Delta P/\Delta Q$ постоянен и MR снижается в два раза быстрее цены, достигая нулевых значений в точке, которая делит весь объем спроса пополам, т. е. $Q^* = 1/2Q(P = 0)$.

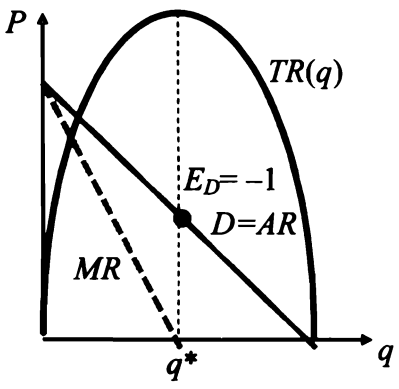


Рис. 8.1. Кривые совокупной, средней и предельной выручки

Прибыль фирмы образуется как разность между общей выручкой и общими издержками, а ее изменения описываются функцией: $\pi(q) = TR(q) - TC(q)$. Следует, однако, иметь в виду, что в данном уравнении величина затрат $TC(q)$ отражает не бухгалтерские, а экономические издержки, включающие помимо прочего и нормальную прибыль, что приводит к количественному несовпадению между указанными видами издержек. Эти количественные различия, в свою очередь, становятся причиной количественного несовпадения между величиной прибыли, которая будет определяться по данным бухгалтерской отчетности, и той прибылью, которая

определяется на основе экономических издержек. Поэтому различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между общей выручкой и бухгалтерскими издержками, которые представлены фактически осуществленными выплатами за привлеченные для производства блага ресурсы.

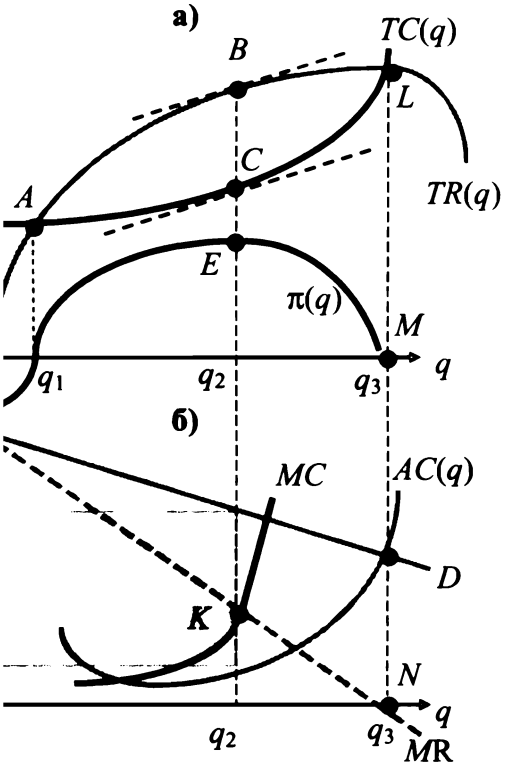
Экономическая прибыль — это часть чистого дохода, которая представляет собой превышение над доходом, необходимым для удержания фирмы в сфере ее деятельности. Она определяется как разность между общей выручкой и экономическими издержками.

Принцип максимизации прибыли

Когда теория ставит своей задачей предсказание поведения производителей, то решение этой задачи зависит от правильного понимания целевых устремлений фирм. ***В микроэкономической теории в качестве цели фирм постулируется стремление к максимизации прибыли.*** Такое предположение обосновывается тем, что оно наиболее точно отражает, с одной стороны, предпринимательскую мотивацию, а с другой — задачу конкурентного взаимодействия фирм. К тому же оно очень удобно для моделирования поведения фирм.

Существуют два принципа анализа максимизации прибыли. Один из них основан на сопоставлении абсолютных величин выручки и издержек, а другой — на предельном анализе и состоит в сопоставлении предельной выручки и предельных издержек.

Сопоставление общей выручки и общих издержек (рис. 8.2,*а*) базируется на понимании того, что максимальная величина экономической прибыли (π) будет получена тогда, когда дополнительно реализованная единица продукции (Δq) не даст приращения прибыли ($\Delta\pi$), т. е. при выполнении условия $(\Delta\pi/\Delta q) = 0$. Величина прибыли представляет собой разность между общей выручкой и общими издержками производства, величины которых функционально зависят от произведенного и реализованного количества продукции. Соответственно размер полученной прибыли будет определяться как $\pi = TR(q) - TC(q)$. Следовательно, максимальная величина прибыли будет получена при $\Delta\pi/\Delta q = \Delta TR/\Delta q - \Delta TC/\Delta q$. Учитывая, что $\Delta TR/\Delta q$ — угловой коэффициент кривой общей выручки $TR(q)$, а $\Delta TR/\Delta q$ — угловой коэффициент кривой общих издержек, легко прийти к выводу о том, что максимальная прибыль будет получена при объеме выпуска, для которого наклон кривой общей выручки равен наклону кривой общих издержек. Как видно из рисунка 8.2,*а*, при любом объеме выпуска меньше q_1 издержки фирмы превышают общую выручку и фирма несет убытки. В точке *A*, где пересекаются кривые общей выручки и общих издержек, фирма будет функционировать на условиях безубыточности — но и без экономической прибыли. При объемах выпуска в интервале от q_1 до q_2 кривые общей выручки $TR(q)$ и общих издержек $TC(q)$ расходятся, удаляясь друг от друга, что указывает на увеличение прибыли. При объемах, больших чем q_2, эти кривые начинают сходиться, и величина прибыли, естественно, сокращается вплоть до объема q_3, при котором она становится равной нулю. Таким образом, максимальная прибыль достигается при объеме q_2, где разница между значениями общей выручки и общих издержек производства является наибольшей (*BC*). При таком объе-



3.2. Условия максимизации прибыли и выруч-
) при сопоставлении общей выручки и общих
жек; б) при сопоставлении предельной выруч-
ки и предельных издержек

ме выпуска наклон кривой общих издержек (точка C) равен наклону кривой общей выручки (точка B).

Сопоставление предельной выручки и предельных издержек (рис. 8.2,*б*) является примером предельного анализа и опирается на соизмерение предельных выгод (MR) и предельных затрат (MC) как принцип максимизации. В данном случае используются те же исходные условия, что и при первом способе анализа. Если прибыль максимизируется при $\Delta\pi/\Delta q = 0$, а $\Delta\pi/\Delta q = \Delta TR/\Delta q - \Delta TC/\Delta q$, то максимальная прибыль будет получена при выполнении равенства $\Delta TR/\Delta q - \Delta TC/\Delta q = 0$, т. е. при $\Delta TR/\Delta q = \Delta TC/\Delta q$. Так как $\Delta TR/\Delta q = MR$, а $\Delta TC/\Delta q = MC$, то из этого следует, что прибыль максимизируется при условии равенства предельной выручки предельным издержкам про-

ɕства:

$$MR = MC \Rightarrow \pi = \max.$$

праведливость этого принципа максимизации прибыли наглядно вляется при графической его интерпретации (рис. 8.2,*б*), где D — : на продукт фирмы и, соответственно, MR — ее предельная выруч- сли изменения предельных издержек фирмы отражаются кривой го при любом уровне выпуска меньше q_2 фирма будет получать при- , так как предельные издержки производства у нее ниже предельной чки. При этом, несмотря на то что разница между MR и MC сокра- ся по мере увеличения выпуска до q_2, валовая прибыль будет увели- ться, поскольку каждая дополнительно проданная единица продук- иносит приращение прибыли в виде разницы между MR и MC. Есте- но, что когда значения предельной выручки становятся меньше зна- й предельных издержек производства, то каждая дополнительная ица сверх объема q_2 будет приносить отрицательный доход и сово- ая прибыль фирмы начнет сокращаться. Следовательно, равенство ельного дохода и предельных издержек (точка K) является условием ра фирмой оптимального с точки зрения максимизации прибыли ма предложения (в нашем случае q_2). Так как любое изменение этого ма как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения оборачи- я снижением величины валовой прибыли, то это означает, что при-

был максимизируется при объеме предложения, при котором предельная выручка равна предельным издержкам производства, а само это равенство является принципом максимизации прибыли. Оно говорит о том, что при данных спросе и издержках фирма получит максимальную прибыль (точка E), если объем ее предложения составит q_2. Этот же объем отвечает и условию равенства наклонов кривых общей выручки $TR(q)$ и общих издержек $TC(q)$, так как касательные к ним в точках A и B параллельны (рис. 8.2,*а*). Это закономерно, поскольку касательная в точке A есть $\Delta TR/\Delta q = MR$, а касательная в точке B есть $\Delta TC/\Delta q = MC$. Иначе говоря, при равенстве их наклонов выполняется условие $MR = MC$. **Принцип максимизации прибыли** говорит о том, что в целях достижения максимальной прибыли фирма должна выбрать такой объем выпуска, при котором значения предельной выручки и предельных издержек равны.

Что касается абсолютной величины полученной прибыли, то для каждого данного объема реализации она определяется путем умножения разницы между рыночной ценой $P(q)$ и средними издержками производства $AC(q)$ на объем реализации q. На рисунке 8.2,*б* абсолютная величина полученной прибыли отражена затемненным прямоугольником:

$$\pi(q) = \{P(q) - AC(q)\}q.$$

Следует обратить внимание на то, что приведенное уравнение может использоваться только для нахождения величины прибыли, но оно не служит критерием для определения ее максимума. Здесь важно учитывать, что при любой положительной разности между ценой и средними издержками производства увеличение объемов реализации будет способствовать увеличению выручки, но не прибыли. Если обратиться к рисунку 8.2,*б*, то здесь видно, что средние издержки производства остаются ниже цены и после объема q_2 — значит, фирма будет получать чистый доход. Но при этом важно не упустить из виду то обстоятельство, что фирма будет производить с более высокими средними издержками $AC(q)$. При объемах, больших чем q_2, для каждой дополнительной единицы продукта приращения предельных издержек превышают приращения выручки, что и становится причиной сокращения абсолютной величины прибыли.

Теперь обратимся к взаимосвязи между выручкой и прибылью. Уже само то, что прибыль является разностью между общей выручкой и общими издержками производства, говорит о различиях в динамике выручки и прибыли. Выручка зависит только от изменений цены $P(q)$ и объема предложения q (см. рис. 8.1), в то время как прибыль — еще и от изменений издержек производства $TC(q)$. Соответственно, различаются и условия максимизации выручки и прибыли (см. рис. 8.2). Прибыль максимизируется в соответствии с условием $MR = MC$, достигая наивысшего уровня в точке E при объеме выпуска q_2. Величина общей выручки достигает наивысших значений в точке L при объеме выпуска q_3, для которого предельная выручка становится нулевой (точка N), что отвечает ранее установленному условию максимизации выручки: $TR = \max$ при $\Delta TR/\Delta q = MR = 0$. Таким образом, прибыль и общая выручка максимизируются при разных условиях и, следовательно, при разных объемах выпуска. Общая выручка всегда максимизируется (точка L) при больших объемах производства

($q_3 > q_2$), нежели прибыль (точка E), которая для объемов, максимизирующих выручку (q_3), будет ниже (в нашем случае нулевой — точка M).

Отраслевой рынок и структура рынка

Стандартная отраслевая классификация, которой обычно оперируют средства массовой информации, основана на группировке предприятий, объединяемых общностью применяемых ими технологий, а также сырья и материалов. Такое деление правомерно и обоснованно.

Между тем указанный подход не отвечает потребностям экономического анализа рынка, где определяющим является не специфика производства блага, а функциональное предназначение производимого блага. Это говорит о том, что ***конституирующий признак отраслевого рынка — это степень взаимозаменяемости благ.***

Как мы знаем, степень взаимозаменяемости благ определяется перекрестной ценовой эластичностью спроса на блага конкурирующих фирм: $Exy = (\Delta Qx/Qx)/(\Delta Py/Py)$, которая представляет собой процентное изменение продаж блага x в зависимости от однопроцентного изменения цены блага y. Положительное и относительно большое значение перекрестной эластичности будет указывать на то, что данные блага взаимозаменяемы и изменение цены на одно из них приведет к изменению спроса на другое. Это означает, что данные блага, несмотря на существующие между ними различия (иногда очень существенные), входят в единую товарную группу, а их продавцы действуют на одном отраслевом рынке. **Отраслевой рынок** — это группа фирм, производящих блага, которые предназначены для удовлетворения одной потребности и являются взаимозаменяемыми между собой. Производители стеклянной, картонной и алюминиевой тары для жидких и сыпучих продуктов относятся статистическим отраслевым классификатором к разным отраслям, но действуют они на одних и тех же отраслевых рынках упаковочных материалов. Естественно, если фирма производит блага, которые входят в разные товарные группы, то она будет одновременно действовать на разных отраслевых рынках. Подобно тому как и в отношении отраслевого деления, в зависимости от целей анализа отраслевые рынки могут определяться более или менее широко. Учитывая, что определенность отраслевого рынка зависит от показателя перекрестной ценовой эластичности, то, задавая величину этого показателя, мы можем устанавливать конкретные границы анализируемого рынка. Например, рынки соков и безалкогольных напитков могут исследоваться как разные рынки, а могут рассматриваться вместе с тем как рынок прохладительных напитков.

Определение границ отраслевого рынка — важная, но не единственная характеристика отраслевого рынка. Являясь механизмом согласования действий производителей и потребителей, каждый отраслевой рынок представляется в виде определенного институционального образования, которое имеет свои характерные признаки организации. Действуя в определенной устойчивой комбинации, эти признаки обусловливают особый тип организации отраслевого рынка, который называют рыночной структурой, или моделью рынка. **Рыночная структура** — это совокупность признаков рыночной организации, определяющих характер взаимодействия фирм на отраслевом рынке и обусловливающих способ установления рыночного равновесия. При этом специфика каждой отдельной рыночной

структуры найдет свое проявление в своеобразии, во-первых, взаимодействия функционирующих на отраслевом рынке фирм и, во-вторых, способа установления рыночного равновесия.

Тип рыночной структуры зависит от множества факторов, действующих как со стороны предложения, так и со стороны спроса, проявляясь как признаки отраслевого рынка. В качестве важнейших из них выделим такие, как: 1) концентрация продавцов; 2) концентрация покупателей; 3) степень дифференциации продукта; 4) полнота рыночной информации; 5) условия вступления в отрасль и выхода из нее; 6) степень контроля производителей над ценами; 7) характер взаимодействия фирм. Различия в содержании каждого признака и в комбинации между ними и определяют в конечном счете тип рыночной структуры.

Концентрация продавцов — это показатель удельного веса крупных производителей в отраслевом предложении. Именно он является фактором идентификации рыночной структуры, так как под его влиянием происходит формирование других признаков отраслевого рынка. Внешне об этом признаке можно судить по численности продавцов и распределению между ними долей рыночного предложения. Численность продавцов как показатель важна в том смысле, что позволяет определить их способность оказывать влияние на рыночное равновесие. Чем большее количество продавцов действует на рынке, тем более эластичным при прочих равных условиях, будет спрос на продукцию каждого из них. Поэтому изменение любым из производителей цены или объема выпуска не сможет оказывать значимого влияния на установление рыночного равновесия. Существенно и то, что количество продавцов является фактором, обусловливающим возможность реализации согласованного поведения, что само по себе может стать фактором оптимизации фирмами рыночного предложения.

Так как степень концентрации производства — это фактор, определяющий тип рыночной структуры, то ее измерение должно быть начальным шагом в характеристике рынка. Для этого используются **показатели концентрации рынка**. Простейшим показателем является ***долевой коэффициент*** — средняя доля фирмы на отраслевом рынке, определяемая как $1/n$, где n — число фирм, действующих на отраслевом рынке. ***Индекс концентрации*** $CR_n = \Sigma q_i$ (где q_i — рыночная доля отдельной фирмы, а n — число фирм), измеряя сумму долей крупнейших фирм отрасли, показывает их удельный вес. Если значение индекса составит для четырех фирм до 35%, то рынок считается слабоконцентрированным, если до 70% — средней концентрации, свыше 70% — высококонцентрированным. Недостаток данного индекса состоит в том, что он не учитывает долей фирм и будет одинаковым для рынков, где четыре фирмы разделят рынок по 25%, и где одна фирма будет иметь долю в 70%, а три другие — по 10%.

Более точное представление о концентрации рынка дает индекс Херфиндаля — Хиршмана, рассчитываемый как сумма квадратов долей фирм: $HHI = q^2_1 + q^2_2 + \ldots + q^2_n = \Sigma q^2_i = \Sigma(q_i/Q)^2$, где Q — общий объем отраслевого предложения, а q_i — доля продаж отдельной фирмы, выраженная в процентах. Чем больше значение индекса, тем более концентрированным является рынок, и наоборот. Причем значение индекса будет тем больше, чем менее равномерным является распределение рыночных долей фирм. Например, $HHI = 60^2 + 30^2 + 10^2 = 3\,600 + 900 + 100 = 4\,600$ и $HHI = 40^2 + 30^2 + 30^2 = 1\,600 + 900 + 900 = 3\,400$. При абсолютной монопо-

лии индекс достигает своего максимального значения: $HHI = (100)^2 = 10\,000$.

Концентрация покупателей — признак рыночной структуры, который отражает численность покупателей и распределение между ними долей рыночного спроса. Степень концентрации покупателей оказывает на рынок влияние, схожее с тем, что и концентрация продавцов. Разница состоит лишь в том, что проявляется оно не со стороны предложения, а со стороны спроса. Если отраслевой рынок представлен ограниченным количеством покупателей, то именно они, а не производители оказывают влияние на условия установления рыночного равновесия. Специфика, однако, состоит в том, что подавляющая часть рынков характеризуется раздробленностью и разобщенностью, т. е. атомистичностью покупателей, и такие рынки называют *полипсонией* (рынки потребительских товаров и услуг). В ряде случаев спрос может быть представлен одним (*монопсония*) или несколькими крупными (*олигопсония*) покупателями, которые определяют условия рыночных сделок. Типичным примером монопсонии является рынок вооружений, где государство выступает единственным покупателем. Олигопсония часто имеет место на рынках промежуточных продуктов (полуфабрикатов, комплектующих), где в качестве покупателей выступает ограниченное число фирм. Оценивая роль данного признака в принципиальном плане, можем сказать, что чем выше концентрация покупателей, тем менее конкурентным будет рынок.

Степень дифференциации продукта является показателем однородности (сходства) благ, предлагаемых разными фирмами, но имеющих одно и то же функциональное назначение, т. е. предназначенных для удовлетворения одной потребности. Продуктовая дифференциация может основываться на одной или нескольких характеристиках продукта. Это могут быть потребительские свойства продукта (набор функций, сортность), форма продукта (сахар-песок и сахар-рафинад, чай россыпью в пачке и в пакетиках), дизайн, способы использования продукта (один или несколько), упаковка (алюминиевая банка и пластиковая бутылка, объемом 0,5 или 2 л), условия продажи (предоплата, оплата по факту, продажа в кредит) и послепродажное обслуживание (наличие гарантии, сервисное обслуживание). Данный показатель может нести в себе как реальные отличия в свойствах продукта, так и отсутствие таковых («фантомная» дифференциация), когда выделение продукта в ряду других достигается за счет рекламы. Но что бы ни лежало в основе дифференциации продукта, ее задача одна — выделение продукта фирмы в глазах потребителя среди других подобных продуктов. В конечном счете степень дифференциации продукции определяет степень замещения между благами, а следовательно, и эластичность спроса на продукт отдельной фирмы, оформляющуюся в виде так называемой «лояльности торговой марки». В этой связи уместно отметить, что эластичность спроса — функция от числа конкурентов и степени дифференциации их продукции. При низкой степени продуктовой дифференциации эластичность спроса по цене на продукт отдельного производителя будет высокой. Чем выше степень дифференциации продукта, тем менее эластичным становится спрос, и воздействие производителя на условия рыночного равновесия будет проявляться сильнее. Учитывая, что реакция спроса на изменение цены продукта зависит от уникальности свойств этого продукта, то ***показателем степени диффе-***

ренциации может служить перекрестная эластичность спроса: чем она ниже, тем выше степень продуктовой дифференциации. Косвенным показателем степени дифференциации может служить уровень расходов на рекламу: чем он выше, тем больше дифференциация.

Барьеры входа на отраслевой рынок и выхода из него характеризуют условия проникновения на рынок новых фирм и получения на нем экономической прибыли. Эти условия могут благоприятствовать, а могут препятствовать реализации указанных характеристик. Сами барьеры подразделяют на *нестратегические* и *стратегические*. К нестратегическим барьерам относят те, которые формируются под влиянием не зависящих от фирм факторов. К ним относят *технологические барьеры* (величина положительного эффекта масштаба, степень вертикальной интеграции), *экономические* (емкость рынка, степень капиталоемкости производства, уровень развития рыночной инфраструктуры) и *административные*, связанные с нормативным регулированием деятельности (лицензирование и сертификация). К стратегическим отраслевым барьерам относят те, наличие которых связано с действием субъективных факторов: соглашения между фирмами (сговор, долгосрочные контракты, интеграция) и координация деятельности (лидерство, согласованное ценообразование), т. е. являющихся следствием сознательно применяемого согласованного поведения действующих на отраслевом рынке фирм. В сущности, отраслевые барьеры — это факторы, которые предопределяют необходимость осуществления дополнительных затрат (сверхпроизводственных) для проникновения на рынок.

Барьеры входа — это дополнительные затраты, которые должна понести фирма при проникновении на рынок. Увеличивая уровень общих издержек, эти затраты повышают риск хозяйствования и тем самым затрудняют вход на отраслевой рынок новых фирм. В результате барьеры входа, с одной стороны, уменьшают потенциал расширения рыночного предложения, что приводит к снижению конкуренции, а с другой — ослабляя угрозу потенциальной конкуренции, позволяют действующим фирмам получать устойчивую экономическую прибыль.

Барьеры выхода — это величина безвозвратных издержек, которые понесет фирма в случае выхода из отраслевого рынка. Иначе говоря, это условия, которые препятствуют выходу из отрасли без потерь. Так, чем более капиталоемким является производство, тем более значительными будут ее безвозвратные потери. Поскольку речь идет о невозмещаемых затратах, то фирмы, естественно, оценивают связанный с выходом риск хозяйствования в более приоритетном порядке, чем тот, который обусловлен входом на рынок. Поэтому барьеры выхода фактически рассматриваются ими в качестве важнейшего барьера входа. Разница здесь состоит лишь в том, что если барьеры входа препятствуют проникновению на отраслевой рынок новых фирм, то барьеры выхода ограничивают действующих на отраслевом рынке фирм. Последствия их влияния те же: снижение интенсивности конкуренции и возможность получения устойчивой экономической прибыли.

Характеризуя уровень отраслевых барьеров, обычно говорят об их высоте. Чем они выше, тем с большими трудностями сталкиваются фирмы при проникновении на отраслевой рынок. Поэтому, оценивая их по качественному параметру, выделяют:

• отраслевые барьеры, не препятствующие входу, при которых имеется свободный доступ для фирм на отраслевой рынок;

• отраслевые барьеры, неэффективно затрудняющие вход, при которых вошедшие на отраслевой рынок фирмы имеют возможность эффективно действовать в рамках краткосрочного периода;

• отраслевые барьеры, эффективно затрудняющие вход, при которых деятельность вошедших фирм в долгосрочном периоде затруднена;

• отраслевые барьеры, блокирующие вход, при которых проникновение на отраслевой рынок новых фирм делается невозможным.

Вместе с тем уровню отраслевых барьеров может быть дана и количественная оценка. Косвенным показателем высоты отраслевых барьеров может быть ***коэффициент минимально эффективного выпуска***, определяемый как отношение минимально эффективного выпуска к объему рыночного спроса (отраслевого выпуска). Чем больше этот коэффициент, тем выше отраслевой барьер. Другим показателем может служить индекс барьера эффективного входа, который определяется как соотношение величин добавленной стоимости на одного занятого в крупных и небольших фирмах, характеризуя возможности прибыльного функционирования в отрасли вновь вошедших фирм. Уровень отраслевых барьеров может быть оценен также и на основе нормы проникновения, определяемой отношением объема выпуска вошедших на отраслевой рынок фирм к совокупному отраслевому выпуску, что будет характеризовать высоту барьеров входа. Важную информацию дает и норма выживаемости, которая определяется как отношение числа вошедших на рынок фирм к числу оставшихся.

Характер взаимодействия фирм может быть не стратегическим, когда фирмы принимают решения, не учитывая реакции конкурентов, и стратегическим, когда они принимают во внимание возможность ответных действий со стороны соперников, а их рыночное поведение координируется в соответствии с поведением других участников отраслевого рынка. Стратегическое поведение обычно присуще рынкам с небольшим количеством фирм, каждая из которых обладает значительной долей рыночного предложения. Сущность стратегического поведения заключается в том, что фирмы осознают свою взаимозависимость, а также тот факт, что наилучший результат — максимизация отраслевой прибыли — может быть достигнут только в случае координации их решений в отношении цены и объема выпуска. Стратегическое поведение может реализовываться в самых разнообразных формах: в форме открытого (сговор о ценах и разделе рынка) и скрытого (ценовое лидерство, сознательный параллелизм сотрудничества), а может ограничиться формами неявного сотрудничества (сигнализирование). Однако во всех случаях его целью будет получение экономической прибыли, а следствием — снижение интенсивности конкуренции.

Представленные выше признаки — суть элементы рыночной организации, комбинация которых оказывает решающее воздействие на условия установления рыночного равновесия, т. е. равновесных цены и объема. Когда комбинация этих элементов предопределяет высокую степень интенсивности отраслевой конкуренции, рыночное равновесие будет устанавливаться только под влиянием складывающихся рыночных условий, т. е. рыночного спроса и предложения. Но комбинация этих элемен-

тов может быть и такой, что продавцы получают возможность оказывать влияние на условия установления рыночного равновесия. Формой такого влияния будет выступать контроль над ценой. Поэтому ***степень контроля продавцов над ценой*** является той характеристикой отраслевого рынка, которая, синтезируя в себе все его признаки, выражает качественную определенность рыночных структур, а потому может рассматриваться в качестве критерия их типологизации. Степень контроля продавцов над ценой не является статичной величиной: с одной стороны, она детерминирована потребительскими предпочтениями и может изменяться независимо от продавца; с другой стороны, ее устойчивость зависит от обусловливающих ее факторов.

Рыночная власть

Рыночную власть можно определить как способность продавца оказывать влияние на рыночную цену. И хотя такое определение отражает суть явления, на самом деле рыночная власть представляет собой более широкое понятие. Оно также означает, что обладающий рыночной властью агент рынка, во-первых, способен оказывать влияние на условия продажи и покупки, а во-вторых, более свободен в принятии экономических решений, так как менее подвержен воздействию со стороны других участников рынка. Сказанное позволяет прийти к выводу о том, что **рыночная власть** — это способность агента рынка определять условия рыночной сделки, не заботясь о реагировании на нее других участников рынка.

В зависимости от того, кто из участников определяет условия рыночной сделки — продавец или покупатель, различают две формы проявления рыночной власти. Когда признаки рыночной власти лежат на стороне продавца, говорят о *монополии*. Если же рыночной властью обладают покупатели, то говорят о *монопсонии*.

Источники рыночной власти продавца многообразны. В качестве такового может выступать доля фирмы в отраслевом предложении. Чем более значительной долей отраслевого предложения располагает фирма, тем более чувствителен рынок к изменению ею объема выпуска, а ее влияние на рыночную цену — сильнее. Рыночная власть фирмы может базироваться на дифференциации продукта, когда она обусловливает низкую степень его субституции в связи с высокими издержками перехода потребителя к заменителям. Источником рыночной власти могут стать располагаемые фирмой особые права — как авторские (патенты), так и предоставляемые (лицензии). Рыночная власть может быть результатом стратегического взаимодействия фирм, когда им удается достичь соглашения в отношении отраслевых предложения и цены путем сговора. Имеются и другие источники. Но если поставить вопрос об источниках рыночной власти в принципиальном плане, то можно с уверенностью утверждать, что их два. Первый — это *высокие отраслевые барьеры*, в результате чего снижается влияние на решения фирмы конкурентных сил. Второй — это *низкая эластичность спроса на продукт фирмы*: чем она ниже, тем более свободна фирма в выборе цены, не боясь отрицательной реакции потребителей.

Наличие у фирмы рыночной власти отнюдь не означает, что она имеет возможность произвольно устанавливать цены. Рыночный спрос функционально не зависит от фирмы, поэтому, даже обладая значительной

рыночной властью, она вынуждена учитывать закономерности спроса. Если фирма намерена повысить цену на свою продукцию, то она может это сделать, сократив свое предложение. Наоборот, если фирма считает необходимым увеличить свое предложение, то она должна будет снижать цену. Таким образом, суть механизма реализации рыночной власти сводится к тому, что *фирма имеет возможность воздействовать на цену (контроль над ценой) посредством регулирования объема своего предложения.* Поэтому ***содержательная сторона рыночной власти*** заключается в том, что фирма располагает возможностью выбора оптимального с точки зрения максимизации прибыли объема предложения и цены. В случае убывающей кривой спроса изменение совокупной выручки (ΔTR) будет зависеть от изменений в цене $q\times(\Delta P)$ и количестве $P\times(\Delta q)$. Следовательно, $\Delta TR = P\times(\Delta q) + q\times(\Delta P)$.

Так как $MR = \frac{\Delta TR}{\Delta q}$, то $MR = \frac{P\times(\Delta q)}{\Delta q} + \frac{q\times(\Delta P)}{\Delta q} = P + q\frac{\Delta P}{\Delta q}$. Учитывая, что эластичность спроса на продукт фирмы $Ed_F = \frac{\Delta qP}{\Delta Pq}$, можем записать: $\frac{\Delta P}{\Delta q} = \frac{P}{qEd_F}$. Подставим полученное выражение $(\Delta P/\Delta q)$ в формулу предельной выручки. Тогда, $MR = P + q\frac{\Delta P}{\Delta q} = P + q\frac{P}{qEd_F} = P + \frac{P}{Ed_F} = P + P\frac{1}{Ed_F} = P(1+\frac{1}{Ed_F})$. Следовательно, $MR = P(1+\frac{1}{Ed_F})$.

Такая интерпретация предельной выручки фирмы позволяет прийти к выводу о том, что для убывающей кривой спроса предельная выручка фирмы (MR), во-первых, всегда будет меньше цены (P), так как эластичность спроса по цене на продукцию фирмы (Ed_F) отрицательна и выражение $(1+1/Ed_F)$ будет меньше единицы; во-вторых, она находится в прямой зависимости от цены (P) и в обратной — от эластичности спроса по цене (Ed_F).

Максимизирующей прибыли фирмы (рис. 8.3,*а*) соответствует объем выпуска q_1, при котором предельная выручка (MR_1) и предельные издержки производства (MC_1) будут равны. Основываясь на спросе на свою продукцию D_1, фирма назначит цену P_1. При этом цена будет превышать уровень предельных издержек производства данного объема предложения. Возникающая между ценой реализации и предельными издержками производства разница будет свидетельствовать о наличии у фирмы рыночной власти, а величина этой разницы ($P_1 - MC_1$) — характеризовать ее величину: чем больше это превышение, тем сильнее рыночная власть фирмы. Анализируя величину рыночной власти фирмы, следует обратить внимание на два момента. Первый касается взаимосвязи между рыночной властью и эластичностью спроса, а второй — взаимосвязи между рыночной властью и прибылью.

Сравнивая рисунки 8.3,*а* и 8.3,*б*, нетрудно заметить, что превышение цены над предельными издержками производства будет тем больше, чем менее эластичным является спрос (чем круче кривая спроса) на продук-

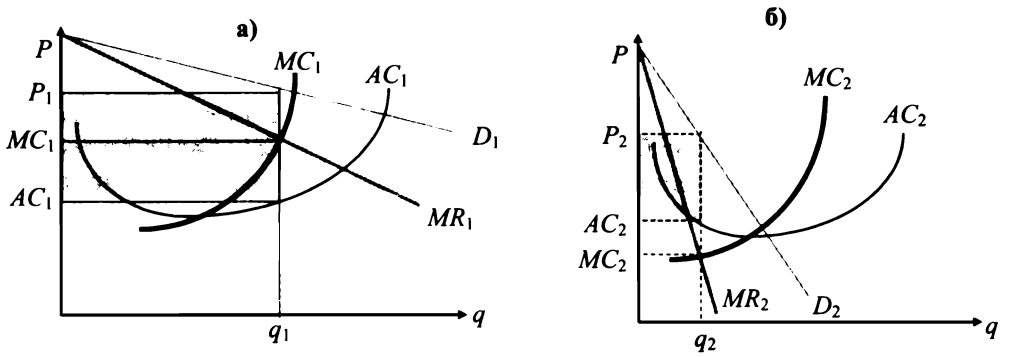


Рис. 8.3. Рыночная власть и прибыль фирмы:
а) при эластичном спросе на ее продукт; б) неэластичном спросе на ее продукт

цию фирмы (рис. 8.3,*а*), и наоборот (рис. 8.3,*б*) Отсюда следует вывод, что рыночная власть ($P - MC$) при снижении эластичности спроса растет, а при ее увеличении — снижается. Естественно, при абсолютной эластичности спроса она становится равной нулю ($P = MC$), т. е. исчезает вообще.

Хотя наличие у фирмы рыночной власти создает предпосылки для получения ею экономической прибыли, прямой зависимости между ними нет. При данном объеме предложения прибыль формируется не только под влиянием выручки, но и зависит от уровня средних издержек производства: $\pi = TR - TC = (P - AC)q$. Сравнивая деятельность фирм, представленных на рисунке 8.3, мы видим, что первая фирма (рис. 8.3,*а*) обладает значительно меньшей рыночной властью по сравнению со второй (рис. 8.3,*б*), так как ($P_1 - MC_1$) ($P_2 - MC_2$). Между тем первая фирма получает большую экономическую прибыль (затемненные прямоугольники), нежели вторая, обладающая значительно большей рыночной властью, так как $(P_1 - AC_1)\times q_1 > (P_2 - AC_2)\times q_2$. Конечно, разница в величине получаемой фирмами прибыли зависит от объема реализации, но нельзя упускать из виду и то, что у них существенны различия в уровне средних издержек. В то же время из приведенного примера не следует, что при более эластичном спросе фирма всегда будет получать большую прибыль. Напротив, при прочих равных условиях обладающая меньшей рыночной властью фирма может рассчитывать на меньшую фактическую прибыль, чем фирма, обладающая большей рыночной властью. В этом смысле получаемая фирмой экономическая прибыль будет свидетельствовать о мере реализации рыночной власти, которой обладает фирма. Что касается измерения величины рыночной власти, то она определяется как степень рыночной власти.

Степень рыночной власти фирмы является показателем, который характеризует степень отклонения цены продукта фирмы от издержек его производства. Чаще всего в качестве показателя степени рыночной власти используется ***коэффициент Лернера*** (L), который определяется как отношение превышения цены продукта над предельными издержками его производства к цене фирмы: $L = (P - MC)/P$. Чем выше его значения, тем большей рыночной властью обладает фирма. Коэффициент Лернера выражается в абсолютных величинах, изменяясь от 0 для совершенной конкурен-

ции до 1 для монополии. Учитывая, что для обладающей рыночной властью фирмы $MR = P + P(1/Ed_F)$, для случая максимизации прибыли ($MR = MC$) предельные издержки можем выразить как $MC = P + P(1/Ed_F)$. Использовав это выражение предельных издержек для определения степени рыночной власти фирмы, получим: $L = (P - MC)/P = \{P - P + P(1/Ed_F)\}/P = -1/Ed_F$. Таким образом, степень рыночной власти может быть определена как:

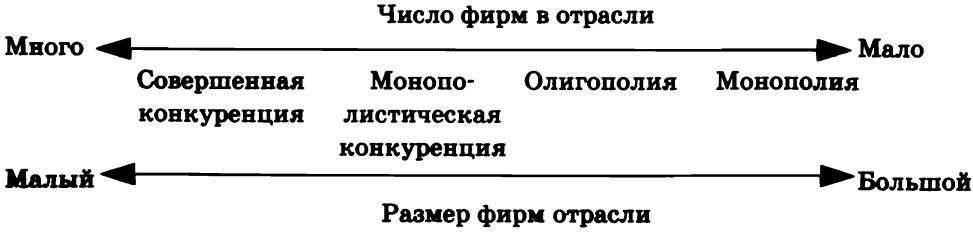
$$L = \frac{P - MC}{P} \text{ или } L = \frac{1}{Ed_F}.$$

Степень рыночной власти фирмы находится в обратной зависимости от эластичности спроса на ее продукцию, а обладающая рыночной властью фирма будет назначать цену, превышающую предельные издержки производства на величину, обратнопропорциональную этой эластичности. Из равенства $(P - MC)/P = -1/Ed_F$ легко определить цену, которую будет назначать фирма, обладающая рыночной властью:

$$P = \frac{MC}{1 + 1/Ed_F}.$$

Типы рыночных структур Типология рыночных структур базируется на рассмотренных выше признаках. На основании их содержательных характеристик и выделяется тот или иной тип рыночной структуры (модели рынка). При типологизации рыночных структур, естественно, должны учитываться характеристики не только со стороны рыночного предложения, но и со стороны рыночного спроса. Однако на практике каждая рыночная структура будет отличаться ярко выраженной доминантой какой-то одной из сторон рыночного механизма — предложения или спроса. Поэтому при анализе структуры рынка основное внимание фокусируется на характеристике признаков той ее стороны, которая является доминирующей для данного рынка.

При анализе моделей рынка со стороны предложения все отличительные признаки найдут свое выражение в характерных для каждого типа рынка числе фирм и их размере, что дает возможность схематически представить распределение основных типов рыночных структур в следующем виде:



Совершенная конкуренция — тип рыночной структуры, где действует большое число небольших по размеру фирм, которые не способны оказывать влияние на рыночную цену и конкурируют между собой по цене.

Определяющими характеристиками рынка совершенной конкуренции являются:

• *атомизация рынка*, свидетельствующая о присутствии такого большого числа покупателей и продавцов при столь малых рыночных долях каждого, что субъекты рынка полностью подчинены влиянию рыночных сил и не могут оказывать воздействия на рыночные цены;

• *стандартизация продукции*, означающая такую однородность продукции фирм, что потребители не отличают продукт одной фирмы от продукта другой, в силу чего эти продукты являются абсолютными заменителями, а спрос на продукт отдельной фирмы становится абсолютно эластичным;

• *прозрачность рынка* подразумевает то, что отрасль характеризуется свободным и бесплатным доступом к информации о ценах и альтернативах, а участники рынка располагают полной рыночной информацией;

• *свободный вход в отрасль и выход из нее*, что означает отсутствие каких-либо препятствий для того, чтобы помешать новым фирмам начать производство, а действующим фирмам — прекратить рыночные операции;

• *автономность поведения фирм*, свидетельствующая о том, что на отраслевом рынке отсутствует стратегическое взаимодействие продавцов и фирмы, принимая решения, не учитывают реакцию своих конкурентов;

• *отсутствие рыночной власти у продавцов*.

Монополистическая конкуренция — тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного продукта конкурируют за объем продаж. Основными характеристиками рынка монополистической конкуренции являются:

• *дифференциация продукта*, означающая, что продукт каждой фирмы обладает отличительными особенностями, которые, однако, не препятствуют замещению продукта одной фирмы продуктом другой фирмы;

• *сегментация отраслевого рынка*, выражающаяся в том, что рыночный спрос реализуется в виде обособленных кривых спроса на продукт каждой отдельной фирмы, но при сохранении высокой перекрестной эластичности в отношении продуктов этих фирм;

• *большое число продавцов*, достаточное для того, чтобы отрасль была конкурентной, однако меньшее, чем при совершенной конкуренции и при большей рыночной доле каждой фирмы, что обусловливает способность фирмы оказывать влияние на рыночный спрос;

• *большое число покупателей*, достаточное для того, чтобы исключить возможность для отдельного покупателя или даже какой-то их группы оказывать влияние на условия рыночных сделок;

• *отсутствие барьеров входа*, но при более высоких в сравнении с совершенной конкуренцией издержках проникновения в отрасль, обусловленных дифференциацией продукции (лояльность потребителя торговой марке);

• *отсутствие стратегического поведения* из-за большого количества продавцов;

• *наличие рыночной власти*, являющейся следствием дифференциации продукции, и при ее степени, определяемой уникальностью свойств продукта производителя.

Особенность данного рынка заключается в том, что для него характерна как ценовая, так и неценовая конкуренция, интенсивность которой будет зависеть от степени дифференциации продукции. Данный тип

рынка наиболее часто встречается на практике: рынки одежды, обуви, предметов домашнего обихода, ресторанный бизнес.

Олигополия — тип рыночной структуры, отличающийся стратегическим взаимодействием немногочисленных обладающих значительной рыночной властью фирм, которые конкурируют за объем продаж. Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным (*чистая олигополия*), так и дифференцированным (*дифференцированная олигополия*) продуктом. Важнейшими его характеристиками являются:

- *ограниченное числа фирм*, поделивших между собой отраслевой рынок;
- *высокая степень концентрации рыночного предложения у отдельных фирм*, что делает каждую фирму большой относительно совокупного рыночного спроса. Данная характеристика указывает на то, что в условиях ограниченного по объему рыночного спроса даже небольшие по абсолютным размерам фирмы могут выступать в качестве олигополистов;
- *большое число покупателей*;
- *затрудненный доступ на отраслевой рынок* из-за высоких отраслевых барьеров, которые являются результатом как нестратегических (эффект масштаба, вертикальная интеграция, патенты и лицензии), так и стратегических (взаимодействие функционирующих на отраслевом рынке фирм) факторов;
- *стратегическое поведение продавцов*, являющееся отличительной характеристикой олигополистического рынка, означает, что осознающие свою взаимозависимость фирмы строят свою конкурентную стратегию с учетом возможной реакции конкурентов на предпринимаемые ими действия. Суть его сводится к тому, чтобы, координируя свои действия, максимизировать отраслевую прибыль и избежать ценовой конкуренции между собой.

Особенность этого типа рыночной структуры состоит в том, что применение фирмами разных моделей поведения (конкурентных стратегий) порождает возможность существования неединственности рыночного равновесия. Рыночные структуры этого типа обычно характерны для отраслей с высокой капиталоемкостью и сложностью технологических процессов: рынки автотранспортных средств, бытовой радиотехники, авиа- и морских судов, лекарственных препаратов, многих сырьевых продуктов (нефть, металлы).

Абсолютная (чистая) монополия — тип рыночной структуры, где единственный продавец противостоит множеству разобщенных покупателей. Отличительными особенностями рынка абсолютной монополии являются:

- *концентрация всего отраслевого предложения у единственного продавца*, олицетворяющего собой отрасль;
- *множество мелких покупателей*, действующих независимо друг от друга;
- *отсутствие товарных заменителей*, так как единственность продавца обусловливает уникальность его продукта;
- *запретительно высокие барьеры входа*, которые являются следствием действия технологических (эффект масштаба и вертикальная интеграция), экономических (низкий объем отраслевого спроса), институциональных (исключительные права) факторов и фактически блокируют проникновение новых фирм на отраслевой рынок;
- *отсутствие стратегического поведения.*

Специфика этого типа рыночной структуры заключается в том, что фирма обладает высшей степенью власти над рынком и почти всегда имеет возможность выбрать объем предложения, который обеспечит ей получение экономической прибыли.

При анализе рынка со стороны спроса выделяются следующие типы рыночных структур.

Монопсония — тип рыночной структуры, где множеству продавцов противостоит единственный покупатель, концентрирующий у себя весь рыночной спрос. Основными характеристиками монопсонии являются:

- *концентрация рыночного спроса у одного покупателя*;
- *наличие большого числа продавцов*, каждый из которых обладает небольшой долей рыночного предложения;
- *высокая степень стандартизации продукта*, обусловливающая высокую эластичность спроса покупателя в отношении продуктов отдельных продавцов;
- *полная информированность покупателя о рыночном предложении, цене и возможных альтернативах*;
- *отсутствие стратегического взаимодействия продавцов*;
- *концентрация рыночной власти у покупателя*, которая реализуется им в виде установления более благоприятных для себя условий рыночной сделки, принимающих форму предоставляемых продавцом скидок, отсрочки оплаты, продажи в кредит и т. п.

Данный тип рыночной структуры — практически зеркальное отражение монополии, только проявляющейся со стороны покупателя. Поэтому отличительными особенностями данного рынка будут, во-первых, отсутствие у монопсониста кривой спроса, во-вторых, извлечение дополнительного дохода монопсонистом благодаря перераспределению в свою пользу части излишка производителя. Чаще всего рынки подобного типа встречаются в сферах, где покупателем выступает государство (рынок вооружений и социальных услуг), а также на рынках производственных ресурсов (рынок комплектующих, рынок труда в случае градообразующего предприятия).

Совершенная и несовершенная конкуренция

В сущности, **конкуренция** — это процесс борьбы фирм за платежеспособный спрос, так как, несмотря на многообразие форм проявления, суть отраслевого взаимодействия фирм сводится к одному — укреплению своего положения путем расширения контролируемой доли рынка. Однако содержание самого процесса конкуренции зависит от факторов, обусловливающих тип рыночной структуры и характер взаимодействия фирм отрасли. Главные критерии размежевания типов конкуренции связаны с объектностью конкурентных действий (продукт, цена, объем продаж) и принципами взаимодействия продавцов (учитывают или не учитывают поведение друг друга). Исходя из этого различают совершенную (чистую) и несовершенную конкуренцию (см. табл. ниже).

Совершенная конкуренция — тип конкуренции, при которой фирмы не обладают рыночной властью и конкурируют по цене. Характерной особенностью совершенной конкуренции является то, что продавцы не могут увеличивать свои доходы за счет повышения цены и единственным доступным для них способом получения экономической прибыли является снижение

Важнейшие признаки основных рыночных структур

Признаки рыночной структуры	Тип рыночной структуры				
	Совершенная конкуренция	Монополия	Монопсония	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Численность продавцов	Множество	Один	Много	Много	Мало
Рыночная доля продавца	Незначительная	Большая	Небольшая	Небольшая	Значительная
Численность покупателей	Много	Много	Один	Много	Много
Степень замещения продукта	Абсолютная (стандартизированный)	Отсутствие заменителей (уникальный)	Абсолютная (стандартизированный)	Высокая, но не абсолютная (дифференцированный)	Стандартизированный или дифференцированный
Доступность рыночной информации	Полная	Полная	Покупатель полностью информирован	Может быть и полная, и неполная	Может быть и полная, и неполная
Условия входа в отрасль и выхода из нее	Свободный	Вход полностью блокирован	Возможны технологические и институциональные препятствия	Отсутствие барьеров входа	Наличие технологических и экономических препятствий
Степень рыночной власти	0	У продавца 1,0	У покупателя 1,0	У продавцов 0,3—0,5	У продавцов 0,6—0,8
Характер взаимодействия продавцов	Отсутствие стратегического поведения	Отсутствие стратегического поведения	Отсутствие стратегического поведения	Отсутствие стратегического поведения	Наличие стратегического поведения
Цена равновесия	$P = LRMC = LRAC_{min}$	$P = P(1 + 1/Ed)$	Договорная	$P = LRAC$	Зависит от типа взаимодействия фирм
Эффективность	Высокая $P = LRMC = LRAC_{mi}$	Неэффективность распределения и использования ресурсов: $MC < P > LRAC_{min}$	Зависит от степени конкуренции между продавцами и информированности покупателя об издержках	Потери эффективности из-за неполной загрузки производственных мощностей	Потери эффективности из-за неполной загрузки производственных мощностей
Тип конкуренции	Совершенная конкуренция	Отсутствует	Отсутствует	Несовершенная, ценовая и неценовая за объем продаж	Несовершенная, неценовая за объем продаж
Типичная отрасль	Сельское хозяйство	Энергетика, коммунальное хозяйство, трубопроводный	Производства оборонного назначения	Легкая промышленность, розничная торговля	Автомобильная, электротехническая, сталелитейная
Способ регулирования рынка	Совершенствование рыночной инфраструктуры	Установление цен, ограничение уровня прибыли, определение набора услуг	Законодательные меры	Налогообложение продукции и сверхприбыли	Налогообложение продукции и сверхприбыли, законодательные меры

издержек производства, а совершенная конкуренция становится условием обеспечения максимальной эффективности функционирования экономики.

Несовершенная конкуренция — способ соперничества, при котором обладающие рыночной властью фирмы конкурируют за объем продаж. Несовершенная конкуренция представляет собой способ соперничества фирм, имеющих разные размеры и издержки, отличительные характеристики продукта и разные цели, а также применяющих различные конкурентные стратегии. Экономическое содержание конкуренции этого типа состоит в том, что рыночное взаимодействие фирм представляет собой постоянно модифицирующийся процесс противодействия господству на рынке отдельных фирм. А ее отличительной особенностью является использование преимущественно неценовых факторов конкуренции. Наиболее распространенные формы несовершенной конкуренции — это: а) монополистическая конкуренция, представляющая собой соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена уникальными особенностями их товара; б) олигополистическая конкуренция, представляющая собой соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена их рыночной долей.

Основные понятия

Государственная фирма
Директорская фирма
Дифференциация продукции
Индекс концентрации
Индекс Херфиндаля — Хиршмана
Капиталистическая фирма
Концентрация рынка
Коэффициент Лернера
Минимально эффективный выпуск
Несовершенная конкуренция
Общая выручка
Олигополистический рынок
Отраслевой рынок
Отраслевые барьеры
Отрасль
Предельная выручка
Предпринимательская фирма
Прибыль
Принцип максимизации прибыли
Рынок абсолютной монополии
Рынок монополистической конкуренции
Рынок монопсонии
Рынок совершенной конкуренции
Рыночная власть
Рыночная структура
Самоуправляющаяся фирма
Совершенная конкуренция
Средняя выручка
Фирма

Глава 9. Рынок совершенной конкуренции

Исследование поведения фирмы — это поиск ответа на вопрос о закономерностях формирования предложения. Если при принятии решений фирмы руководствуются принципом максимизации прибыли, то объектом нашего анализа становится исследование взаимосвязи между ценой и объемом выпуска фирмы. Учитывая, что для каждой рыночной структуры рассматриваемая проблема имеет свое преломление, в данной главе мы ограничимся выявлением принципов поведения фирм, действующих на совершенно конкурентном рынке.

Особенность условий деятельности фирмы

Рынок совершенной конкуренции характеризуется следующими признаками. Во-первых, на рынке действуют продавцы, рыночная доля каждого из которых столь мала, что хозяйственные решения отдельного участника не оказывают влияния на условия рыночного равновесия. Во-вторых, представленный на рынке продукт является настолько однородным (стандартизированным), что спрос на продукт отдельного продавца является абсолютно эластичным. В-третьих, отраслевые барьеры входа на рынок и выхода из него столь низки, что любая фирма может беспрепятственно войти на рынок и выйти из него без потерь, а производственные ресурсы обладают абсолютной мобильностью. В-четвертых, рынок характеризуется совершенством информации, т. е. продавцы и покупатели полностью осведомлены о ценах и имеющихся у них альтернативах. Наконец, для рынка характерно отсутствие взаимодействия между фирмами, и каждая из них принимает решения, не учитывая реакцию своих конкурентов.

Специфичность рыночных условий, в которых действует совершенно конкурентная фирма, обусловливает ряд отличительных ее характеристик, состоящих в том, что: а) отдельная фирма не способна оказывать влияние на рыночную цену; б) суть ее поведения сводится к приспособлению к рыночной ситуации. Все это позволяет прийти к выводу, что **совершенно конкурентная фирма — фирма, которая не проводит собственной ценовой политики, а лишь приспосабливается к рыночным ценам.** Перед фирмой, действующей на совершенно конкурентном рынке, возникают три ключевых вопроса: 1) оставаться на отраслевом рынке или уйти с него; 2) если остаться, то осуществлять производство или временно прекратить его; 3) если фирма решит производить, то каким должен быть объем ее выпуска. Ответы на эти вопросы и составляют суть анализа поведения конкурентной фирмы.

Спрос на продукт отдельной фирмы является частью рыночного спроса. Между тем между рыночным спросом и спросом на продукт отдельной фирмы существует не только количественное, но и качественное различие, которое является следствием влияния специфических признаков рыночной структуры. Продукт совершенно конкурентной фирмы является стандартизированным, т. е. ничем не отличается от продуктов других действующих на данном рынке фирм. В этом случае спрос на продукт отдельной фирмы будет совершенно эластичным, а кривая спроса на него (d) примет вид горизонтальной прямой линии, как показано на ри-

сунке 9.1,*б*. Следует иметь в виду, что речь идет не о том, что на совершенно конкурентном рынке спрос является совершенно эластичным. Рыночный спрос формируется в соответствии с законом спроса, и выражающая его линия (*D*) будет отрицательно наклонена (рис. 9.1,*а*). Спрос совершенно эластичен только в отношении продукта отдельной фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке.

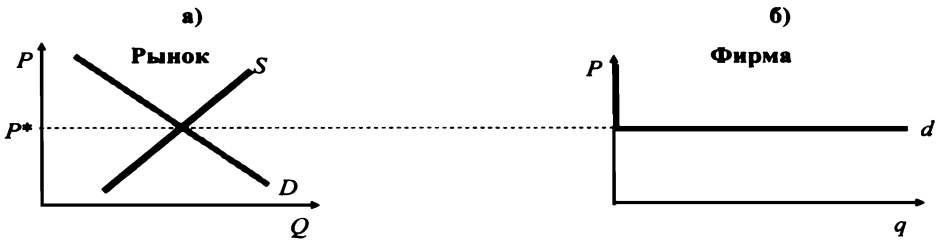


Рис. 9.1. Рыночный спрос (а) и спрос на продукт совершенно конкурентной фирмы (б)

Форма линии спроса на продукт совершенно конкурентной фирмы позволяет сделать два важных вывода. С одной стороны, она говорит о том, что совершенно конкурентная фирма может продать любое количество продукции (q) по равновесной рыночной цене (P^*) или ниже ее. Однако фирма ничего не продаст, если установит цену на свой продукт выше равновесной рыночной цены, о чем свидетельствует вертикальная часть ее линии спроса. С другой стороны, она указывает на то, что равновесная рыночная цена не зависит от объема выпуска фирмы. Таким образом, равновесная рыночная цена является для отдельно взятой совершенно конкурентной фирмы величиной, задаваемой извне, — рынком. Поэтому часто совершенно конкурентную фирму называют фирмой—ценополучателем.

Учитывая, что для совершенно конкурентной фирмы рыночная цена ее продукции задается извне, то при принятии фирмой текущих решений цена считается постоянной величиной ($P = \text{const}$). В этом случае средняя и предельная выручки фирмы равны рыночной цене ($AR_f = MR_f = P$):

$$AR_f = \frac{TR_f}{q} = P^* \times \frac{q}{q} = P;$$

$$MR_f = \frac{\Delta TR_f}{\Delta q} = \frac{\Delta(P^* \times q)}{\Delta q} = \frac{P^* \times \Delta q}{\Delta q} = P^* \times \frac{\Delta q}{\Delta q} = P\ .$$

Это обстоятельство указывает на то, что для совершенно конкурентной фирмы условие максимизации прибыли $MR = MC$ трансформируется в форму $P^* = MC$, поскольку для данного типа фирм $MR = P^*$. Таким образом, совершенно конкурентная фирма максимизирует прибыль при объеме выпуска, при котором предельные издержки производства равны рыночной цене единицы продукции. Данное равенство является частным случаем общего принципа. При этом общая прибыль будет определяться

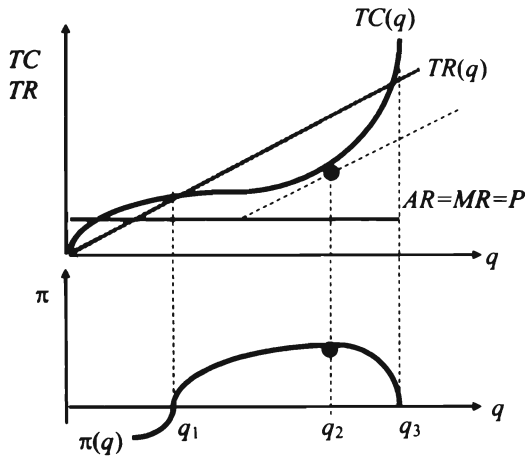


Рис. 9.2. Выручка и прибыль совершенно конкурентной фирмы

как $\pi = TR(q) - TC(q)$ или $\pi = [P^* - AC(q)]q$. Графическая интерпретация этих зависимостей приведена на рисунке 9.2.

Так как для совершенно конкурентной фирмы цена на ее продукт является величиной заданной, то линия цены P есть линия ее средней AR и предельной MR выручки фирмы. Совершенно очевидно, что при этом величина общей выручки TR будет зависеть только от объема реализации q и изменяться пропорционально росту этого объема. Графически она примет вид прямой возрастающей линии TR. При этом прибыль максимизируется при объеме выпуска, для которого $\Delta TC/\Delta q = \Delta TR/\Delta q$ или, что то же самое, $MC = MR$.

Предложение фирмы в краткосрочном периоде

Так как совершенно конкурентная фирма не способна оказывать влияние на рыночную цену, то для нее реализация принципа максимизации прибыли связана с выбором объема предложения. Он должен быть таким, чтобы предельные издержки производства равнялись рыночной цене единицы продукции. Учитывая, что в рамках применяемой фирмой технологии уровень предельных издержек определяется особенностями производственной функции, становится очевидным, что объем предложения фирмы будет зависеть от уровня рыночной цены.

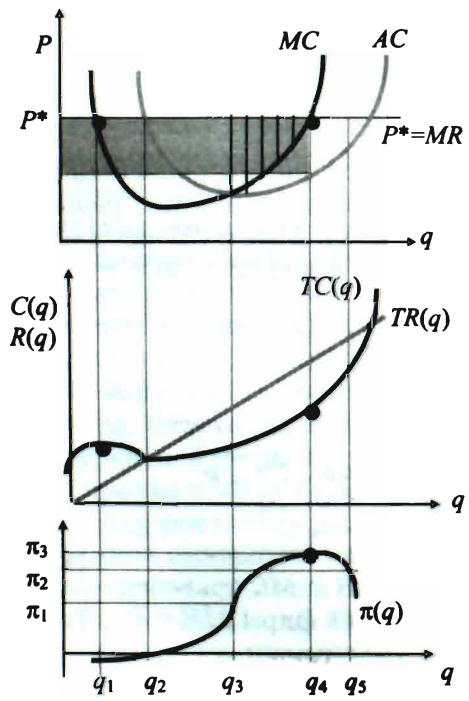


Рис. 9.3. Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмой

Случай максимизации прибыли. Поскольку для фирмы цена на ее продукт является величиной неизменной ($P^* = \text{const}$) (рис. 9.3), то в этом случае цена будет и предельной выручкой ($P^* = MR$). Если фирма реализует объем продукции q_1, то при цене P^* ее убытки будут максимальными. При объеме выпуска q_2 фирма сможет только возмещать издержки производства, так как $TR(q) = TC(q)$. При объеме выпуска q_3 она получит прибыль π_1. И хотя в этом случае средние издержки производства будут минимальными ($AC = MC$), валовая прибыль не максимизируется. Она может быть увеличена за счет расширения продаж, так как рыночная цена P^* превы-

шает предельные издержки производства MC фирмы. Прибыль фирмы будет увеличиваться вплоть до объема q_4, при котором достигается максимальная прибыль π_3. Приращение прибыли по сравнению с π_2 составит величину, равную площади заштрихованной фигуры. Но, как видно из рисунка 9.3, при любом превышении объема q_4 предельные издержки фирмы будут превышать уровень цены, а валовая прибыль начнет уменьшаться, например при q_5 до π_2.

Так как любое изменение объема в сторону уменьшения или увеличения оборачивается снижением величины валовой прибыли, то можно сделать вывод, что прибыль максимизируется при объеме реализации, для которого цена равна предельным издержкам производства и составляет величину (затемненный прямоугольник): $\pi = \{P^* - AC(q_4)\}q_4$. Следовательно, *совершенно конкурентная фирма всегда максимизирует совокупную прибыль при выпуске, для которого предельные издержки производства равны рыночной цене.*

Говоря об условиях максимизации прибыли, следует обратить внимание на ряд важных обстоятельств:

1) прибыль максимизируется фирмой при объеме выпуска, для которого средние издержки не являются минимальными;

2) максимизация прибыли не означает получения максимальной прибыли на единицу продукции;

3) показатели уровня прибыли и издержек на единицу продукции не являются критериями получения максимальной прибыли;

4) критерием максимизации прибыли является точка пересечения линии цены с восходящим участком кривой предельных издержек (при q_4), в то время как пересечение ее нисходящим участком MC (при q_1) отражает объем выпуска с наибольшими убытками.

Деятельность на принципе самоокупаемости. Так как совершенно конкурентная фирма является «ценополучателем», то возможен случай, когда уровень рыночной цены снизится до уровня ее минимальных средних издержек фирмы, т. е. когда $P^* = AC$ (рис. 9.4). Каким в этом случае будет выбор фирмы? Во-первых, фирма будет оптимизировать свой выпуск, руководствуясь принципом $P^* = MC$, так как только в этом случае, осуществляя выпуск q_2, она обеспечивает безубыточность производства. При любом другом объеме производства, меньшем или большем q_2, ее средние издержки будут превышать цену и фирма будет нести убытки ($TC > TR$). Таким образом, ***точка равенства цены и минимальных значений средних издержек*** ($P^* = AC_{min}$) есть ***точка безубыточности производства.*** Во-вторых, хотя при объеме выпуска q_2 и цене P^* экономическая прибыль фирмы становится нулевой (при $P^* = AC(q_2)$, $\pi = \{P^* - AC(q_2)\}q_2 = 0$), фирма

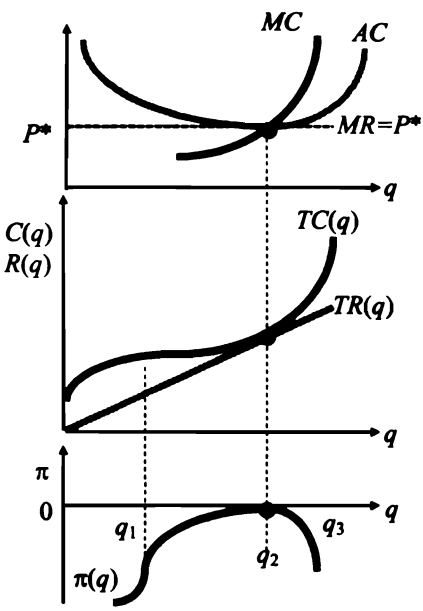


Рис. 9.4. Случай безубыточного производства

не прекратит производство. Аргументация тому простая. Поскольку в структуру экономических издержек включена нормальная прибыль, то это означает, что, функционируя на принципе безубыточности (самоокупаемости) и не получая экономической прибыли, фирма фактически будет иметь некоторую бухгалтерскую прибыль. Следовательно, ***фирма всегда осуществляет выпуск, при котором обеспечивается безубыточность производства.***

Условие прекращения производства. Если рыночная цена упадет ниже средних издержек ($P_2 < AC(q_2)$), то фирма будет нести убытки, равные площади темноокрашенного прямоугольника, как показано на рисунке 9.5. Но и в этом случае она не должна прекращать производство. Дело в том, что производственные издержки, которые несет фирма, складываются из переменной и постоянной частей. Постоянная их часть не может быть изменена фирмой в рамках краткосрочного периода. Поэтому если фирма прекратит производство, то величина ее убытков будет равняться величине постоянных затрат $\{ATC(q_2) - AVC(q_2)\}q_2$, которая на графике отражена в виде суммы площадей светло- и темноокрашенного прямоугольников. Так как цена превышает средние переменные издержки, то каждая произведенная единица продукции позволяет фирме возмещать не только величину этих издержек, но еще и часть средних постоянных издержек. Продолжая производство (q_2), фирма сможет компенсировать часть постоянных затрат (светлоокрашенный прямоугольник), минимизируя тем самым размер убытков. Однако возможность минимизировать убытки существует до тех пор, пока цена не упадет до уровня минимальных значений средних переменных издержек ($P_1 = AVC_{min}$). При падении цены ниже минимальных средних переменных издержек ($P < AVC_{min}$), фирма должна немедленно прекратить выпуск, так как при таком соотношении цены и издержек производства она не сможет возмещать даже переменных издержек и при продолжении производства убытки будут только возрастать. Единственный способ минимизировать потери — это прекратить производство. Следовательно, уровень минимальных средних переменных издержек ($AVC_{min} = P$) является пределом минимизации убытков, а значит, и продолжения выпуска. Это ***точка закрытия, или банкротства, фирмы.*** Следовательно, ***фирма минимизирует убытки в краткосрочном периоде путем остановки производства, если цена падает ниже минимальных значений средних переменных издержек.***

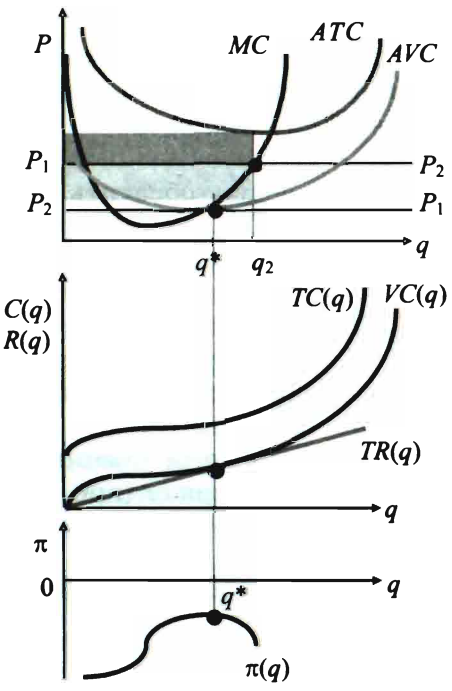


Рис. 9.5. Условия минимизации убытков и прекращения выпуска

Анализ поведения совершенно конкурентной фирмы подводит к выводу о том, что состояние производства, для которого выполняется усло-

вие равенства предельных издержек производства рыночной цене продукта, всегда является оптимальным для фирмы, а фирма будет стремиться к сохранению этого состояния, т. е. она оказывается в положении равновесия. Поскольку все фирмы будут оптимизировать выпуск при тех же условиях, то в равновесии будет находиться и отраслевой рынок. ***Краткосрочное равновесие совершенно конкурентного рынка — это такое состояние рынка, при котором цена продукта равна предельным издержкам его производства.*** Содержательный момент равновесного конкурентного состояния заключается в том, что в этом случае обеспечивается эффективное распределение ресурсов, поскольку равенство рыночной цены продукта и предельных издержек его производства фиксирует равенство предельной полезности продукта и стоимости примененных для его производства ресурсов. Другими словами, распределение производственных ресурсов соответствует предпочтениям потребителей.

Будет ли фирма в действительности извлекать прибыль или нести убытки — зависит от соотношения между рыночной ценой (рис. 9.6) и средними издержками производства фирмы (рис. 9.7). Однако независимо от того, максимизирует фирма прибыль или минимизирует убытки, решение об объеме предложения она будет принимать, руководствуясь одним и тем же принципом — равенством цены предельным издержкам производства ($MC = P$). Естественно, что в этом случае все точки, определяющие оптимальный для фирмы объем выпуска, будут лежать на кривой ее предельных издержек MC, как это показано на рисунке 9.7. При этом фирма будет рассматривать в качестве оптимизирующих ее выпуск только те из них, которые лежат на восходящем участке кривой предельных издержек и выше минимальных значений средних переменных издержек.

Поскольку каждая лежащая на этой части кривой точка отражает связь между ценой и выбираемым фирмой объемом выпуска, то весь участок кривой будет показывать предлагаемое фирмой количество продукта для каждого данного уровня цены, т. е. становится кривой предложения совершенно конкурентной фирмы. ***Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы для краткосрочного периода представлена частью восходящего отрезка кривой ее предельных издержек, лежащей выше точки ее пересечения с кривой средних переменных издержек.*** График кривой предложения совершенно конкурентной фирмы зависит от действия факторов, определяющих положение кривой предель-

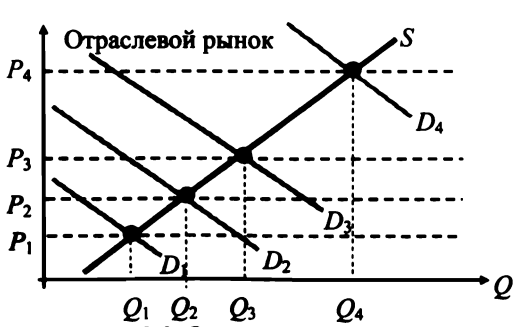


Рис. 9.6. Спрос и предложение на совершенно конкурентном рынке

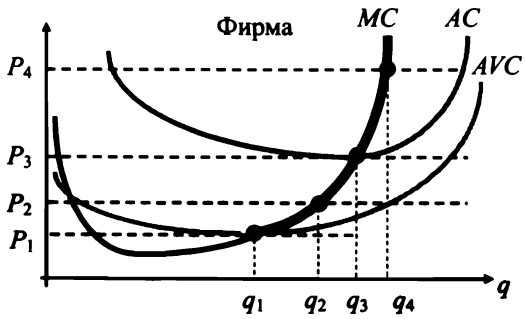


Рис. 9.7. Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы

ных издержек: а) количества фирм в отрасли; б) среднего размера фирмы; в) цен переменных ресурсов; г) применяемой технологии. Обратим внимание на то, что эта кривая, во-первых, «наклонена» вверх, поскольку предельные издержки растут по мере увеличения производства, а во-вторых, дает представление о доле фирмы в рыночном предложении, которая при каждом уровне цены будет тем больше, чем более пологой будет кривая предельных издержек фирмы.

Предложение фирмы в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде (*LR*) фирма может изменить все факторы производства. Этим обусловливается ряд специфических особенностей в ее поведении. Во-первых, изменяется критерий продолжения деятельности. В долгосрочном периоде все затраты становятся переменными, а издержки производства принимают форму переменных издержек. Следовательно, уровень затрат, приходящихся на единицу продукции, будет характеризоваться только показателями средних издержек (*LRAC*) без подразделения на средние постоянные и средние переменные издержки. Это говорит о том, что при любом значении рыночной цены ниже средних долгосрочных издержек фирма будет нести чистые убытки, так как не сможет получить экономии за счет возмещения постоянных издержек, как это было в краткосрочном периоде. Поэтому в долгосрочном периоде условием продолжения фирмой производства является его безубыточность. Это означает, что экономическая прибыль фирмы должна быть не меньше нулевой, а рыночная цена продукта — не ниже средних долгосрочных издержек, минимальные значения которых являются границей закрытия фирмы.

Во-вторых, поскольку фирма имеет возможность изменять все параметры производства, а значит, и его размеры, то суть ее поведения сводится к выбору оптимальных производственных мощностей (рис. 9.8). При цене продукта P^* в долгосрочном периоде фирма может выбрать производственные мощности q_1, оптимизируя выпуск при $MR = MC_1$. Однако в этом случае она обеспечит себе нулевую экономическую прибыль, так как $P^* = LRAC$. Фирма может увеличить производственные мощности до q_2, для которых долгосрочные и краткосрочные средние издержки являются минимальными. Но данный объем выпуска, хотя и приносит фирме экономическую прибыль, не является оптимальным ни с точки зрения краткосрочной прибыли ($P^* \neq MC_2$), ни тем более долгосрочной ($P^* \neq LRMC$). Лишь увеличив мощности до q_3, фирма сможет оптимизировать выпуск, так как при данном объеме выпуска выполняются условия максимизации прибыли для краткосрочного и долгосрочного периодов ($P^* = MC_3 = LRMC$).

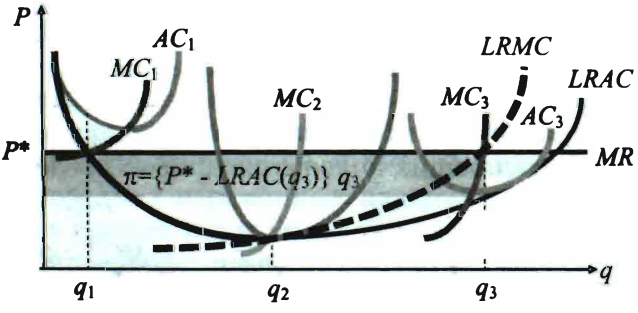


Рис. 9.8. Оптимизация производственных мощностей фирмы в долгосрочном периоде

В-третьих, кроме возможности изменять размер производственных мощностей у фирмы в долгосрочном периоде имеется возможность выхода из отрасли. Это обстоятельство позволяет понять, почему в долгосрочном периоде фирма минимизирует убытки путем прекращения производства. Это происходит потому, что у фирмы достаточно времени для того, чтобы избежать убытков посредством перенесения своей деятельности на более доходный отраслевой рынок.

Учитывая особенности поведения фирмы в долгосрочном периоде, можно сделать вывод о ее предложении. Поскольку фирма всегда будет оптимизировать свои производственные мощности по принципу равенства долгосрочных предельных издержек рыночной цене продукта, то все оптимизирующие ее выпуск точки будут лежать на кривой долгосрочных предельных издержек. А так как точкой закрытия фирмы в долгосрочном периоде является точка минимальных значений долгосрочных средних издержек, то, соответственно, и ***кривая долгосрочного предложения совершенно конкурентной фирмы представлена частью восходящего отрезка кривой ее долгосрочных предельных издержек (LRMC), лежащей выше пересечения с кривой долгосрочных средних издержек (LRAC)***. Еще одним важным обстоятельством является то, что, имея возможность изменять все факторы производства, фирма в долгосрочном периоде более чувствительна к изменению рыночных условий, а главное, способна более гибко реагировать на эти изменения. Это находит свое отражение в том, что кривая предельных издержек долгосрочного периода является более эластичной в сравнении с кривыми краткосрочных предельных издержек (рис. 9.9). Следовательно, кривая предложения совершенно конкурентной фирмы для долгосрочного периода (S_{LR}) будет более эластичной, чем для краткосрочного (S_{SR}).

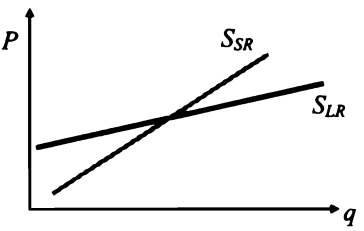


Рис. 9.9. Линии краткосрочного (S_{SR}) и долгосрочного (S_{LR}) предложения

Равновесие фирмы и отрасли

Равновесие — это состояние субъекта или явления, при котором отсутствуют внутренние тенденции к изменению этого состояния. Следовательно, когда речь идет о равновесии фирмы и отрасли, то тем самым фиксируются условия, при которых каждая отдельная фирма не имеет побудительных мотивов к изменению объема выпуска, а численность действующих на отраслевом рынке фирм остается неизменной. Формирование долгосрочного равновесия на совершенно конкурентном рынке базируется на предпосылке об отсутствии отраслевых барьеров. Любая фирма может уйти с рынка без потерь, а новые фирмы могут беспрепятственно войти на рынок.

Предположим, отраслевой спрос на продукт увеличился с D до D_1 (рис. 9.10). При отраслевом предложении S новое краткосрочное рыночное равновесие достигается при P_3 и Q_1, как показано на рисунке 9.10,*а*. В этом случае действующие на отраслевом рынке фирмы будут оптимизировать свой выпуск при объеме q_1 в соответствии с $P_3 = MC$ (рис. 9.10,*б*).

Поскольку уровень цены P_3 превышает средние долгосрочные издержки ($LRAC$), то фирмы отрасли будут получать экономическую прибыль.

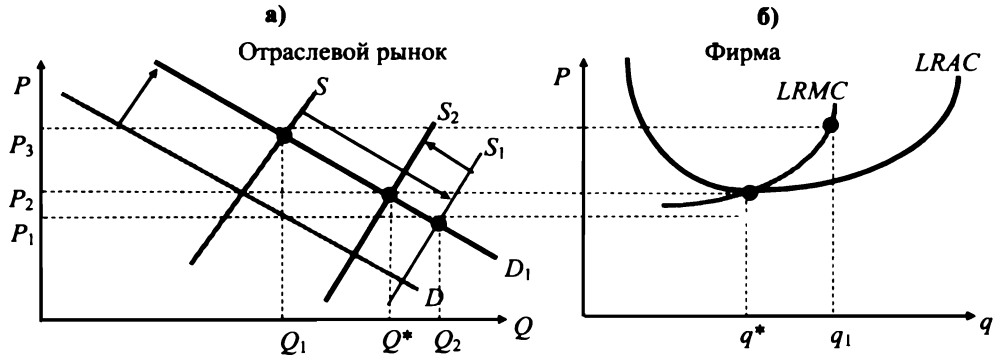


Рис. 9.10. Условия долгосрочного равновесия совершенно конкурентных: а) отрасли и б) фирмы

Наличие экономической прибыли в долгосрочном периоде, несомненно, станет фактором привлечения в отрасль новых производителей. При отсутствии препятствий для проникновения в отрасль увеличение числа производителей приведет к расширению отраслевого предложения до S_1. В результате рыночная цена упадет до P_1 и станет ниже минимальных долгосрочных средних издержек (рис. 9.10,*б*). Производство станет убыточным и многие фирмы уйдут из отрасли, что приведет к сокращению отраслевого предложения и росту рыночной цены. Как бы долго не происходили связанные с изменениями цены флуктуации отраслевого предложения, в конечном счете оно стабилизируется в положении S_2, при котором достигается рыночное равновесие при цене P_2 и объеме Q^*. Данный уровень цены совпадает с уровнем минимальных значений долгосрочных средних издержек фирм. Следовательно, каждая фирма будет оптимизировать выпуск при объеме q^* (рис. 9.10,*б*). Поскольку любое отступление от этого объема выпуска приведет к возникновению убытков, фирма будет сохранять выпуск неизменным, т. е. находиться в состоянии равновесия.

Хотя фирма не получает экономической прибыли ($\pi_{эк} = \{P^* - LRAC(q^*)\}q^* = 0$), сложившееся положение ее вполне устраивает, так как обеспечивает получение бухгалтерской прибыли в долгосрочном периоде. Это — важное обстоятельство. Оно указывает на то, что при однородности фирм отраслевая экономическая прибыль также становится равной нулю. Отсутствие экономической прибыли сделает отрасль непривлекательной для инвестиций, и приток в нее новых фирм прекратится. В то время как фирмы, имеющие средние долгосрочные издержки производства не выше уровня равновесной рыночной цены, не будут уходить из отрасли, довольствуясь получением бухгалтерской прибыли и сохраняя неизменным объем выпуска. Фирма и отрасль оказываются в положении долгосрочного равновесия. ***Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли — это состояние рынка, при котором равновесная цена равна минимальным долгосрочным средним издержкам производства, а фирмы осуществляют выпуск в объеме, для которого экономическая прибыль равна нулю.*** Рост объема отраслевого предложения с Q_1 до Q^* означает, что в отрасли появилось некоторое количество новых фирм, равное $(Q^* - Q_1)/q^*$.

Допущение об установлении долгосрочного равновесия при нулевой экономической прибыли следует рассматривать скорее как тенденцию, а не как факт хозяйственной практики. В связи с этим возникает два вопроса. Суть проблемы в том, что установление долгосрочного равновесия — это результат беспрепятственного входа-выхода фирм, т. е. действия механизма, регулирующего количество фирм на отраслевом рынке. Однако в действительности на рынках действуют факторы, затрудняющие действие этого механизма.

Предложение совершенно конкурентной отрасли

Отраслевое (рыночное) предложение представляет собой объем выпуска, обеспеченный всеми действующими на отраслевом рынке фирмами. Объем предложения каждой отдельной фирмы отрасли в краткосрочном периоде будет представлен кривой ее предельных издержек (MC). Это означает, что для краткосрочного периода предложение отрасли будет равняться сумме предложения действующих фирм для каждого уровня рыночной цены, т. е. будет определяться путем горизонтального суммирования, как это имело место и в случае с определением рыночного спроса (рис. 9.11). Если на отраслевом рынке действуют три фирмы, индивидуальные кривые предложения которых выглядят как MC_1, MC_2 и MC_3, то при рыночной цене продукта ниже P_1 ни одна из фирм не будет осуществлять выпуск и рыночное предложение будет равно нулю. При цене P_1 только фирма 1 будет осуществлять предложение в объеме 10 единиц. Следовательно, вплоть до цены P_2 рыночное предложение будет представлено частью ее кривой предельных издержек MC_1. При цене P_2 предложение фирмы 1 возрастает до 15 единиц. Фирма 2 также включается в предложение с 20 единицами, а фирма 3 — с 30 единицами. Таким образом, при цене P_2 рыночное предложение составит: $S = q_1(P_2) + q_2(P_2) + q_3(P_2) = 15 + 20 + 30 = 65$. Определив по тому же принципу объем рыночного предложения для любой более высокой цены и соединив найденные точки, мы получим кривую рыночного предложения ($S_{отр}$).

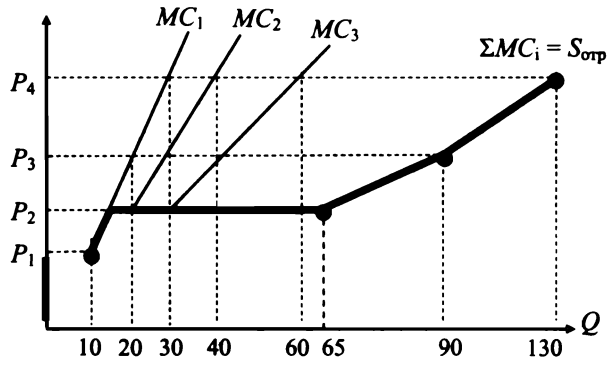


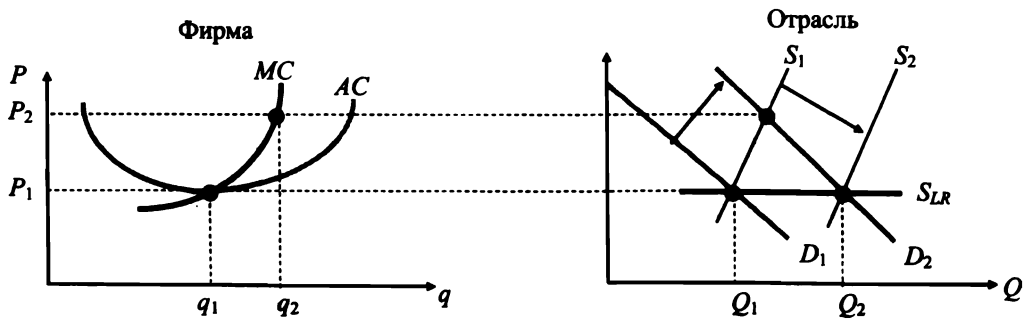
Рис. 9.11. Формирование кривой рыночного предложения

Кривая краткосрочного рыночного предложения совершенно конкурентной отрасли является суммой краткосрочных кривых предложения отдельных фирм. При этом следует иметь в виду, что принцип горизонтального суммирования кривых предложения отдельных фирм для определения кривой отраслевого предложения применим лишь в случае неизменности цен на используемые фирмами ресурсы.

Кривая предложения отрасли долгосрочного периода не может быть определена путем горизонтального суммирования хотя бы по той причине, что изменяется количество фирм, действующих на отраслевом рын-

ке. Можно лишь сказать, что в случае роста рыночной цены производственные мощности в отрасли будут увеличиваться, что приведет к сдвигу кривой рыночного предложения вправо, а при снижении цены они будут сокращаться и кривая рыночного предложения будет смещаться влево. При этом расширение или сокращение отрасли в долгосрочном периоде не повлияет на уровень равновесной цены, поскольку она неизбежно должна возвращаться к уровню минимальных долгосрочных средних издержек. Это означает, что кривая долгосрочного отраслевого предложения является совершенно эластичной и должна быть представлена горизонтальной линией. Однако такое допущение справедливо лишь при условии неизменности цен факторов производства. И если в рамках краткосрочного периода оно вполне приемлемо, то вероятность его выполнения в долгосрочном интервале резко снижается, так как существенно по сравнению с краткосрочным периодом увеличиваются возможности производителей расширять предложение. Расширение производства приведет к увеличению спроса на ресурсы, а значит, и к росту цен на них, что, в свою очередь, вызовет рост предельных издержек производства. Таким образом, положение долгосрочной кривой предложения отрасли будет зависеть от того, в какой степени изменение отраслевого объема производства повлияло на цены используемых отраслью производственных ресурсов. В зависимости от характера этого влияния различают отрасли: а) с постоянными издержками; б) растущими издержками; в) снижающимися издержками.

Отрасль с постоянными издержками характеризуется неизменностью цен, а кривая ее долгосрочного предложения представлена горизонтальной линией (рис. 9.12). Смещение спроса с D_1 до D_2 приводит к росту цены на продукт отрасли с P_1 до P_2. Реагируя на изменившиеся условия, фирма в краткосрочном периоде увеличивает производство с q_1 до q_2. Возникающая при этом экономическая прибыль привлечет в отрасль новые фирмы, и суммарный объем отраслевого выпуска увеличится, что приведет к сдвигу краткосрочной кривой отраслевого предложения с S_1 до S_2. Если цены на ресурсы из-за роста спроса на них не изменятся, неизменными останутся и кривые предельных издержек фирм, а значит, точка нового долгосрочного отраслевого равновесия будет достигнута при новом объеме, но при том же уровне минимальных средних долгосрочных издержек производства. Таким образом, новое



долгосрочное равновесие отрасли будет установлено при прежней рыночной цене на продукцию отрасли P_1 и объеме Q_2, что даст горизонтальное смещение отраслевого предложения (S_{LR}), как показано на рисунке 9.12.

Отрасль с растущими издержками производства характеризуется ростом цен, а кривая ее долгосрочного предложения «наклонена» вверх (рис. 9.13). Принцип реагирования фирм на сдвиг отраслевого спроса тот же, что и в предыдущем случае: фирмы увеличивают производственные мощности с q_1 до q_2, а отраслевое предложение смещается с S_1 до S_2. Существенная разница заключается в том, что расширение отраслевого предложения приводит к росту цен на производственные ресурсы и издержки действующих в отрасли фирм увеличиваются с $LRAC_1$ до $LRAC_2$, а MC_1 — до MC_2. Проникновение новых фирм возвращает отрасль к состоянию равновесия, но на более высоком уровне цены P^*, в соответствии с которым каждая отдельная фирма оптимизирует выпуск при q^*, для которого $P^* = \min LRAC_2$. В результате новое долгосрочное равновесие достигается при отраслевом выпуске Q_2 при более высокой равновесной цене P^* и кривая отраслевого предложения (S_{LR}) оказывается «наклоненной» вверх. Следовательно, в отрасли с растущими издержками увеличение рыночного предложения сопровождается ростом цены на продукт.

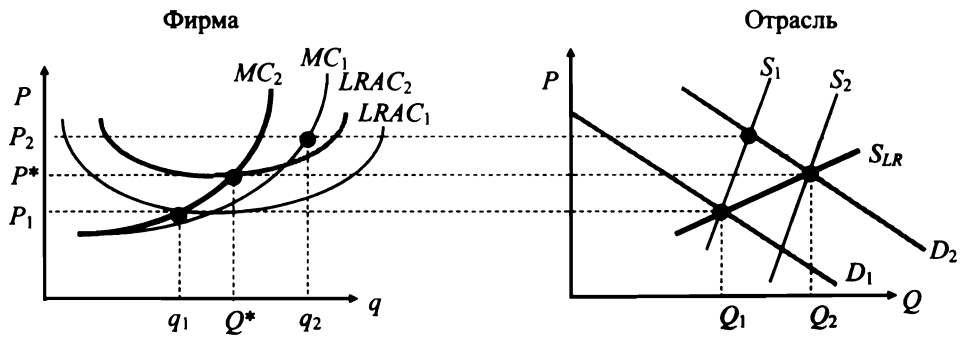


Рис. 9.13. Долгосрочное предложение отрасли с растущими издержками производства

Отрасль со снижающимися издержками производства характеризуется тенденцией к снижению цен, а кривая ее долгосрочного предложения наклонена вниз (рис. 9.14). В данном случае мы сталкиваемся с тем же механизмом установления отраслевого предложения, что и в предыдущем случае. Различие состоит лишь в том, что в отрасли со снижающимися издержками расширение объема отраслевого выпуска приводит к снижению цен на производственные ресурсы. Кривые издержек перемещаются вниз, а новое долгосрочное равновесие отрасли достигается при более низкой цене на отраслевой продукт и кривая отраслевого предложения наклонена вниз. Следовательно, в отрасли со снижающимися издержками с ростом отраслевого выпуска будет наблюдаться тенденция к снижению равновесной цены.

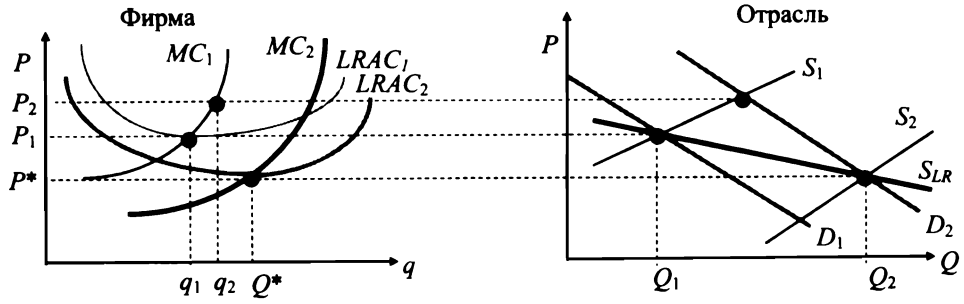


Рис. 9.14. Долгосрочное предложение отрасли со снижающимися издержками производства

Снижение цены ресурса вследствие расширения спроса на него — явление чрезвычайно редкое. Оно может наблюдаться в том случае, когда увеличение спроса на ресурс приводит к реализации значительного положительного эффекта масштаба при его производстве и более совершенной организации рынка ресурса (улучшение маркетинга, транспортной сети). И все же чаще снижение цен на продукт отрасли является результатом технического прогресса (применения более совершенных технологий). Поэтому не всякое снижение отраслевых цен следует связывать со снижением цен на ресурсы в результате расширения отрасли.

Эффективность совершенно конкурентного рынка

Эффективность рынка — это его способность обеспечить, во-первых, оптимальное размещение ресурсов (аллокативная эффективность) и, во-вторых, такое использование ресурсов, при котором производство благ осуществлялось бы с наименьшими издержками (производственная эффективность).

Оптимальное размещение ресурсов достигается тогда, когда их распределением по отраслям обеспечивается производство такого набора благ, который соответствует структуре спроса, т. е. конечных потребностей потребителей. Ценность продуктов для потребителей выражена в их рыночных ценах, ценность используемого ресурса — предельными издержками. Следовательно, соизмерение этих показателей будет отражать степень соответствия распределения ресурсов потребностям общества, т. е. оптимальности их распределения. Оптимальное распределение ресурсов будет достигаться тогда, когда предельные издержки производства продукта будут равны его рыночной цене $MC = P$, так как в этом случае ценность последней единицы продукта для покупателя равна ценности ресурсов, необходимых для ее производства.

Эффективное использование ресурсов достигается тогда, когда производство включенных в оптимальный набор благ осуществляется при наименьших для существующих технологий издержках производства. Это означает, что в качестве показателя эффективности использования ресурсов должен быть принят уровень долгосрочных средних издержек, а сама производственная эффективность достигается в случае установления дол-

госрочного рыночного равновесия при минимальных средних долгосрочных издержках. В какой степени рынок способен обеспечить движение к равновесному состоянию, при котором выполнялись бы указанные требования, зависит от структурных особенностей рынка и поведения его участников. Как мы теперь знаем, совершенно конкурентный рынок характеризуется такими структурными особенностями (стандартизация продукта, незначительность доли отдельной фирмы в рыночном предложении, беспрепятственный вход-выход), что фирмы всегда осуществляют предложение в соответствии с принципом $MC = P$, а в условиях долгосрочного рыночного равновесия производят продукт с минимальными средними издержками ($P = LRAC_{min}$). Поэтому в рамках долгосрочного периода точка отраслевого равновесия совершенно конкурентного рынка соответствует положению $LRMC = P = LRAC_{min}$ (рис. 9.15). Иначе говоря, в случае достижения долгосрочного равновесия на рынке совершенной конкуренции обеспечивается оптимальное распределение ресурсов, а производство осуществляется с минимальными средними долгосрочными издержками. Следовательно, для данного типа рынка выполняются оба условия эффективности и он является экономически эффективным. ***Эффективность совершенно конкурентного рынка заключается в том, что действующие на нем рыночные силы принуждают фирмы к производству с минимальными долгосрочными средними издержками и к реализации продукции по ценам, равным предельным издержкам производства.***

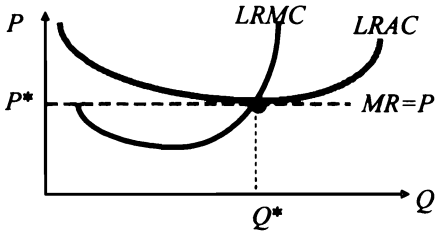


Рис. 9.15. Условия эффективности совершенно конкурентного рынка

Экономическую эффективность совершенно конкурентного рынка не следует рассматривать в качестве некоего абсолюта, к которому следует стремиться. Здесь имеются свои ограничения:

— во-первых, указанная эффективность достижима лишь при условии полной стандартизации продукции, а это не только ведет к сужению товарного ассортимента, а значит, и к снижению благосостояния потребителей, но и противоречит условию рационального распределения ресурсов;

— во-вторых, функционируя при нулевой экономической прибыли, фирмы оказываются лишенными источника развития, что становится препятствием на пути научно-технического прогресса;

— в-третьих, при высокой капиталоемкости производства, изначально обусловливающей крупный размер фирмы, обеспечение атомистичности рынка становится технически неосуществимым;

— в-четвертых, в случае наличия значительного положительного эффекта масштаба, когда расширение производственных мощностей приводит к существенному снижению средних издержек производства, совершенная конкуренция становится нежелательной по самому критерию экономической эффективности.

Основные понятия

Абсолютно эластичный спрос
Долгосрочное равновесие фирмы
Краткосрочное равновесие фирмы
Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы
Кривая спроса на продукт совершенно конкурентной фирмы
Положение долгосрочного равновесия отрасли
Отрасль с постоянными издержками
Отрасль с растущими издержками
Отрасль со снижающимися издержками
Рыночное (отраслевое) предложение
Совершенно конкурентная фирма
Точка безубыточности
Точка закрытия фирмы (банкротства)
Эластичность предложения
Эффективность конкурентных рынков

Глава 10. Абсолютная монополия: рынок единственного продавца

Абсолютная (чистая) монополия — редкое для хозяйственной практики явление. Чаще приходится сталкиваться с монопольными влияниями, когда фирма в той или иной степени контролирует рыночную цену. Тем не менее анализ модели чистой монополии оказывается чрезвычайно полезным в аспекте исследования поведения фирм, обладающих рыночной властью, а также уяснения причин и целей государственного вмешательства в рыночный механизм.

Экономическая природа монополии

Когда говорят о монополии, то это понятие обычно ассоциируется у нас с крупными предприятиями. На практике чаще всего так и бывает. Однако в действительности не размер отражает сущность монополии. Для определения характера функционирования рынка важно распределение между участниками конкурентной силы, величина которой определяется наличием альтернатив у каждого из участников рыночного взаимодействия. Поэтому сущностной стороной монополизма выступает уникальность продукта фирмы, который не имеет полноценных заменителей, вследствие чего потребитель лишается возможности альтернативного выбора. Именно отсутствие заменителей обусловливает то особое положение производителя на рынке, при котором он становится единственным продавцом данного продукта. **Монополия — это концентрация всего объема отраслевого предложения у одного продавца.**

Поскольку для монополиста возможность реализации своего особого положения — результат отсутствия конкурентов, то наличие у него монопольной власти обусловлено существованием отраслевых барьеров, препятствующих проникновению на рынок других продавцов. В случае абсолютной монополии такие барьеры являются непреодолимыми, т. е. блокирующими вход на отраслевой рынок других фирм. Учитывая, что отраслевые барьеры формируются под влиянием различного рода факторов, то сами эти факторы выступают источниками монопольной власти.

Источники монопольной власти — это факторы, которые создают препятствия для проникновения на отраслевой рынок и тем самым обеспечивают возможность контроля над рынком со стороны одного продавца. Их влияние может проявляться как в непосредственном установлении контроля над рынком, так и в обеспечении более низких издержек производства. Исключительные права, предоставляемые производителю на ведение определенного рода деятельности или производство какого-то продукта, являются фактором, наиболее часто приводящим к возникновению абсолютной монополии.

Еще одним фактором, часто порождающим абсолютную монополию, является контроль над производственными ресурсами. Когда фирма обладает собственностью на весь объем предложения, ключевого для производства какого-то продукта ресурса, то это обеспечивает ей монополию на рынке данного товара.

Эффект масштаба становится фактором возникновения монополии в том случае, когда экономия от масштаба устойчиво растет с расшире-

нием производства вплоть до обеспечения всего рыночного спроса. Здесь сама ценовая конкуренция приводит к тому, что в отрасли остается лишь одна фирма, обеспечивающая производство продукта с наиболее низкими средними долгосрочными издержками.

Размер отраслевого рынка также может стать причиной монополизации. В том случае, когда объем рыночного спроса мал относительно эффективного размера фирмы, на рынке остается одна-единственная фирма.

Нечестная конкуренция также может послужить причиной монополизации рынка. Она имеет место в том случае, когда монопольное положение на рынке является следствием незаконных действий (подкуп государственных чиновников, картельные соглашения).

Типы монополий

Монопольная власть фирмы может базироваться на каком-то одном источнике, а может и на нескольких одновременно. Чем больше таких источников, тем более устойчивым будет монопольное положение фирмы. Вместе с тем рассматриваемые во временном аспекте источники монопольной власти обладают разной степенью устойчивости, что в конечном счете определяет и устойчивость монополии. Поэтому в зависимости от устойчивости действия формирующих монопольную власть факторов выделяют несколько типов монополии.

Закрытая монополия имеет место тогда, когда монопольное положение фирмы на рынке защищено законодательным закреплением за ней исключительных прав, которые не позволяют другим фирмам входить на отраслевой рынок. Типичными примерами такого типа монополии являются метрологическая и санитарная службы, почта и телеграф.

Открытая монополия возникает в том случае, когда обладание монопольной властью является результатом авторских достижений самой фирмы (новый продукт, новая технология, достижения в маркетинге). Специфика этого типа монополии состоит в том, что она всегда имеет временный характер, поскольку связанные с нововведениями рыночные преимущества могут быть скопированы или превзойдены конкурентами.

Естественная монополия возникает в том случае, когда в силу ограниченности объема рынка или значительного положительного эффекта масштаба наименьшие средние издержки производства достигаются при удовлетворении всего рыночного спроса единственным производителем. Наиболее типичные примеры этого типа монополии — энергетические сети, железные дороги, трубопроводный транспорт, коммунальные службы, где наблюдается устойчивое снижение средних долгосрочных издержек производства при расширении производственных мощностей. Поскольку причиной возникновения естественных монополий является жесткая корреляция между объемом рыночного спроса и эффективным размером предприятия, то такого рода монополии находятся под патронатом государства, регулирующего их деятельность.

Выручка и прибыль в условиях монополии

Определяющая особенность чистой монополии как модели рынка состоит в том, что одна фирма олицетворяет собой отрасль. Поэтому кривая рыночного спроса является одновременно и кривой спроса на про-

дукт монополиста. Таким образом, фирма-монополист сталкивается с наклонной кривой спроса. Наклонная кривая спроса свидетельствует о том, что фирма располагает рыночной властью, а спрос на продукт фирмы-монополиста не является совершенно эластичным по цене, что принципиально отличает ее от совершенно конкурентной фирмы.

Для фирмы, имеющей наклонную кривую спроса, кривая средней выручки $AR(Q)$ совпадает с кривой рыночного спроса (D) и является кривой рыночных цен, т. е. $AR(Q) = P(Q)$. При этом кривая предельной выручки $MR(Q)$ будет располагаться ниже кривой рыночных цен (см. в гл. 4 рубрику «Эластичность спроса и предложения»). Это означает, что в условиях монополии предельная выручка не равна цене — за исключением исходной точки (рис. 10.1). Так как прибыль представляет собой разницу между величиной общей выручки $TR(Q)$ и общими издержками $TC(Q)$, т. е. $\pi = TR(Q) - TC(Q)$, то стремящаяся к максимизации прибыли фирма будет увеличивать предложение до тех пор, пока это будет способствовать увеличению общей выручки. Поскольку изменения величины общей выручки обусловлены изменениями в цене ($\pm\Delta P \times Q$) и количестве ($\pm\Delta Q \times P$), то максимального уровня выручка достигает при объеме спроса, для которого ценовая эластичность становится единичной ($E_P = -1$), а затем начинает снижаться. Из этого следует, что монополист будет так регулировать свое предложение, чтобы всегда оставаться на эластичной части кривой спроса — той, которая лежит выше единичной эластичности.

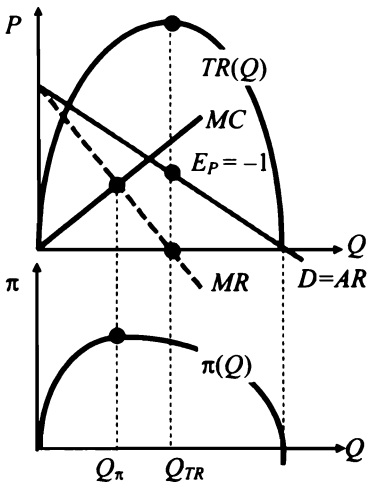


Рис. 10.1. Выручка и прибыль в условиях монополии

Аргументом в пользу вывода о выборе объема выпуска на эластичном участке спроса является и то, что именно этот участок характеризуется положительными значениями предельной выручки $MR(Q)$, которая становится нулевой при единичной эластичности спроса, свидетельствуя о максимизации общей выручки. Фирма максимизирует прибыль в соответствии с принципом равенства предельной выручки предельным издержкам производства ($MR = MC$). Поскольку с ростом объема предложения предельная выручка убывает, а предельные издержки растут, то выпуск, при котором максимизируется прибыль ($Q\pi$), будет меньше выпуска, максимизирующего общую выручку (Q_{TR}). Следовательно, максимизирующий прибыль монополист будет увеличивать предложение до тех пор, пока предельная выручка будет больше предельных издержек, т. е. при $MR > MC$, и сокращать — в случае $MR < MC$.

Предложение монополиста в краткосрочном периоде Являясь единственным продавцом, монополист контролирует рынок и способен оказывать влияние на рыночную цену. Это, однако, не означает, что он может произвольно устанавливать ее. Во-первых, свобода действий монополиста ограничена самой кривой спроса, которая устанавливает верхний предел цены для каждого объема предложения.

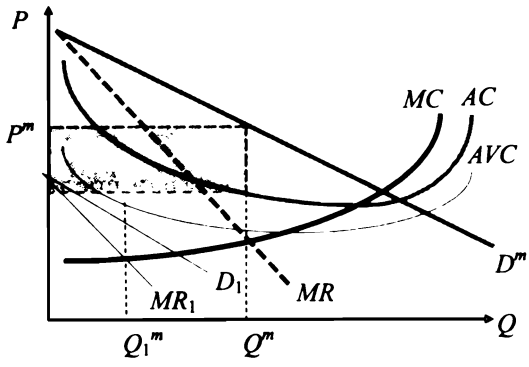


Рис. 10.2. Выпуск, цена и прибыль монополиста в краткосрочном периоде

Во-вторых, монополист должен так регулировать объем предложения, чтобы оставаться на эластичной части кривой спроса, где изменения цены и объема сопровождаются ростом общей выручки. Другими словами, суть реализации монопольной власти связана не с абсолютной свободой в установлении цены, а заключается всего лишь в возможности выбора подходящей цены посредством регулирования объема предложения.

Руководствуясь принципом максимизации прибыли, монополист выберет объем предложения Q^m, для которого $MR = MC$, что при спросе на продукт монополиста D^m даст цену P^m (рис. 10.2). При такой цене и данном для этого объема выпуска уровне средних издержек AC прибыль монополиста составит $\pi = \{P^m(Q^m) - AC(Q^m)\}Q^m$ — темноокрашенный прямоугольник. Как видим, установленная монополистом цена превышает предельные издержки производства для данного объема выпуска, что свидетельствует о реализации им рыночной власти. Так как при установлении цены он руководствуется принципом максимизации прибыли $MR = MC$, а $MR = P\,(1 - 1/E_D)$, то, решив равенство для максимизации прибыли, мы получим для монополиста правило ценообразования, которое является общим для всех фирм, обладающих рыночной властью:

$$\frac{P-MC}{P}=\frac{1}{E_D} \text{ или } P=\frac{MC}{1-1/E_D}.$$

Первая дробь $(P - MC)/P$ показывает, что для максимизации прибыли наценка монополиста $(P - MC)$, выраженная как доля цены, должна быть обратно пропорциональна эластичности спроса на его продукт. Второе уравнение прямо указывает на то, что **монополист назначает цену, превышающую предельные издержки производства на величину, обратно пропорциональную эластичности спроса.** Это означает, что при ценовой эластичности спроса, равной, допустим, −2, монополист назначит цену, в два раза превышающую величину предельных издержек производства. Соответственно, с ростом эластичности величина наценки будет снижаться.

Из рисунка 10.2 видно, что наличие монопольной власти отнюдь не является гарантией получения экономической прибыли, которая зависит от уровня спроса и средних издержек производства. Монополист может оказаться вообще не способным обеспечить рентабельное производство, если кривая спроса на его продукт будет располагаться ниже кривой его средних переменных издержек, как, например, D_1. При таком спросе для монополиста не существует оптимального объема выпуска, так как даже при выполнении условия оптимизации производства $MR = MC$ для объема предложения Q_1 рыночная цена оказывается ниже средних переменных издержек. Таким образом, как и в случае с совершенно конкурент-

ной фирмой, в краткосрочном периоде монополист будет осуществлять предложение до тех пор, пока имеет место некоторое превышение цены над средними переменными издержками. Поэтому, говоря о поведении монополиста, следует избегать неправильного его понимания. Анализ показывает, что:

— во-первых, реализуя монопольную власть, монополист назначает не максимально возможную цену, поскольку в условиях убывающего спроса это не обеспечивает ему максимизацию прибыли;

— во-вторых, само по себе монопольное положение на рынке не является свидетельством получения высокой прибыли, так как последняя зависит от уровня спроса и величины издержек производства;

— в-третьих, обладание монопольной властью не является гарантией получения прибыли, так как при определенном сочетании цены и уровня средних издержек возможно возникновение убытков.

Решение монополиста об объеме предложения зависит не столько от кривых издержек, сколько от эластичности спроса. При этом положение линии предельной выручки для монополиста является решающим. При смещении кривой рыночного спроса его эластичность для данного уровня цены может как увеличиться, так и уменьшиться. Поэтому однозначного соотношения между ценой и объемом предложения не существует. При одном объеме предложения могут сформироваться разные цены (рис. 10.3,*а*), а одному уровню цены могут соответствовать разные объемы предложения (рис. 10.3,*б*). При таком механизме установления рыночного равновесия определить связь, отражающую зависимость между рыночной ценой и объемом предложения, не представляется возможным. Следовательно, **монополист не имеет кривой предложения.**

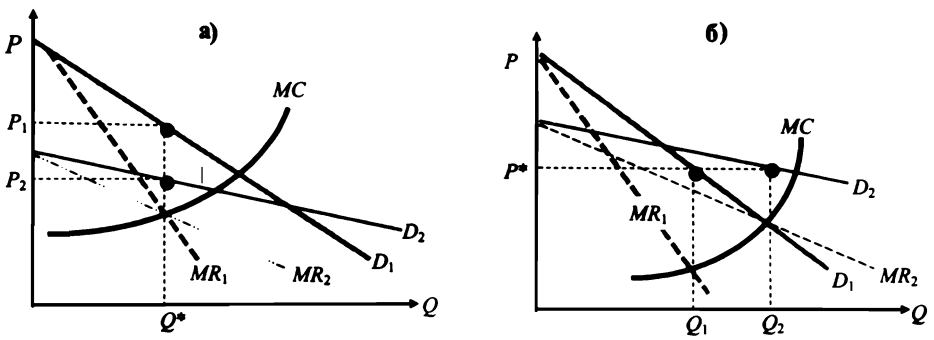


Рис. 10.3. Равновесие монополиста в случае:
а) неизменности объема выпуска; б) неизменности цены

Предложение монополиста в долгосрочном периоде Так как в условиях чистой монополии вход в отрасль других фирм блокирован, то решение монополиста об изменении масштабов производства зависит только от соотношения кривых рыночного спроса и долгосрочных средних издержек. Причем в отличие от рынков с совершенной конкуренцией, где рыночные силы принуждают фирмы производить с минимальными долгосрочными средними издержками, монопо-

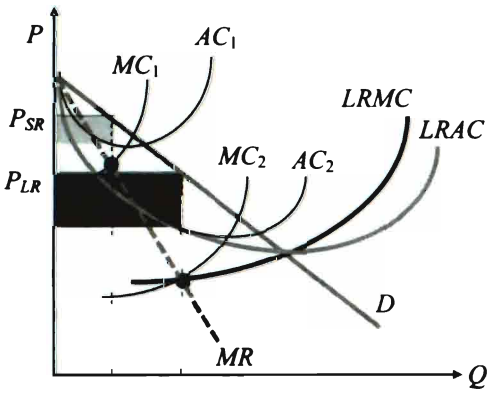


Рис. 10.4. Увеличение прибыли монополиста вследствие роста эффекта масштаба производства

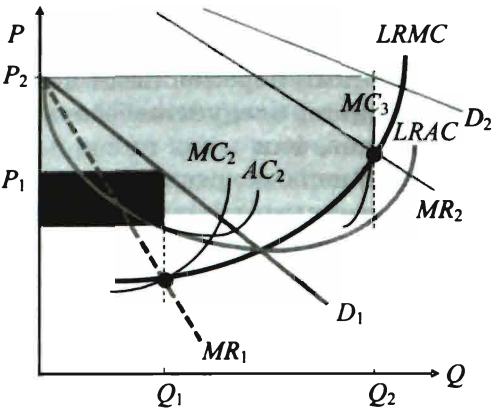


Рис. 10.5. Увеличение прибыли монополиста вследствие увеличения рыночного спроса

лист может выбрать любой объем выпуска, позволяющий извлекать максимальную прибыль. Так, при рыночном спросе D, оптимизируя выпуск при $MR = LRMC$, монополист достигает долгосрочного равновесия при объеме предложения Q_{LR} и цене P_{LR} (рис. 10.4). Получаемая при этом прибыль (темноокрашенный прямоугольник) значительно больше той, которую он получал (светлоокрашенный прямоугольник) при данном спросе в краткосрочном периоде, где равновесный объем предложения Q_{SR} дает более высокую цену P_{SR}, но и еще более высокие средние издержки AC_1. Причем, хотя для оптимального с точки зрения максимизации прибыли долгосрочного объема предложения выполняется условие $MR = MC = LRMC$, выпуск осуществляется со средними издержками выше минимальных их значений как для краткосрочного, так и долгосрочного периодов. В случае увеличения спроса на свой продукт с D_1 до D_2 (рис. 10.5) монополист увеличит предложение с Q_1 до Q_2 в соответствии с принципом $MR_2 = MC_3 = LRMC$. Несмотря на то что при таком объеме выпуска средние кратко- и долгосрочные издержки возрастут, прибыль существенно увеличится (светлоокрашенный прямоугольник). Это — следствие реализации монопольной власти, так как монополист, не сталкиваясь с противодействием конкурентов, компенсирует прирост издержек приростом выручки.

Решение монополиста об изменении масштаба производства зависит от соотношения его долгосрочных средних издержек и рыночного спроса.

Сталкиваясь с наклонной кривой спроса, монополист максимизирует прибыль при объеме выпуска, для которого средние издержки выше минимальных. Это свидетельствует о неполном использовании имеющегося эффекта масштаба, а значит, и о неэффективности в использовании ресурсов. Между тем вопрос об использовании всего положительного потенциала эффекта масштаба стоит и перед монополией. Дело здесь, конечно, не в том, чтобы остаться на рынке, как это было при совершенной конкуренции, а в том, чтобы повысить доходность, так как при прочих равных условиях производство с минимальными издержками позволит получить бóльшую прибыль. В принципе это возможно, но только в том

случае, когда уровень спроса таков, что равенство $MR = LRMC$ будет кратным выпуску, обеспечивающему минимальные долгосрочные средние издержки, т. е. при выполнении равенства $MR = LRMC = LRAC_{min} \times n$. Полностью контролируя рынок, монополист может реализовать эту идею путем осуществления производства не на одном, а на нескольких заводах, каждый из которых является оптимальным по издержкам.

Экономические последствия монополии

Оценка экономической эффективности рыночной структуры базируется на способности данного типа организации рынка обеспечить рациональное размещение ресурсов ($P = MC$) и производство с наименьшими издержками ($P = LRAC_{min}$) благ, включенных в оптимальный набор. Эти условия являются критериями эффективности, так как при их выполнении суммарная величина излишков потребителя и производителя (общественное благосостояние) будет максимальной. Хотя в моделях совершенной конкуренции и монополии фирмы руководствуются одним и тем же принципом оптимизации предложения $MR = MC$, при аналогичных функциях производства и спроса результат долгосрочного рыночного равновесия будет разным, как показывает рисунок 10.6. Во-первых, назначаемая монополистом цена P^m за единицу продукции выше той, которая была бы назначена при совершенной конкуренции P^*, что является свидетельством реализации рыночной власти. Во-вторых, объем предложения монополиста Q^m меньше конкурентного Q^*, что указывает на недоиспользование имеющегося положительного эффекта масштаба. Попросту говоря, монополист производит слишком мало и продает слишком дорого. Превышение монопольной цены над предельными издержками указывает на неэффективность в распределении ресурсов. Меньший в сравнении с оптимальным равновесный объем выпуска монополиста указывает также на низкую эффективность использования ресурсов, при которой производство осуществляется с издержками выше минимальных. Таким образом, монопольный рынок является экономически неэффективным.

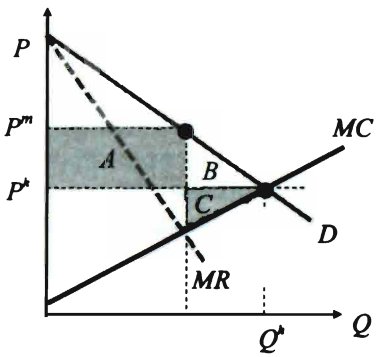


Рис. 10.6. Экономические последствия монополизации рынка

Сам факт того, что в условиях монополии продукт производится в заниженном объеме и продается по завышенным ценам, говорит о том, что монополия ведет к сокращению общественного благосостояния. Для подтверждения данного тезиса обратимся к анализу ситуации, отраженной на рисунке 10.6. На данном рисунке общественное благосостояние выражено площадью треугольника, ограниченного осью ординат, а также линиями рыночного спроса и предложения. Как мы знаем, эффективным будет такое распределение, при котором не существует способа повысить чье-либо благосостояние, не понизив его для других. Данное условие выполняется в случае установления рыночного равновесия при $P = MC$. При этом часть треугольника, лежащая выше равновесной рыночной цены P^*, будет отражать излишек потребителя, а часть, лежащая ниже этой цены, — излишек производителя.

Превышение монопольной цены над конкурентной означает, что часть излишка потребителя, равная площади светлоокрашенного прямоугольника *A*, перераспределяется в пользу монополиста и присваивается им в форме монопольной прибыли. Учитывая, что речь идет о перераспределении излишков, величины общего благосостояния этот процесс не затрагивает. Куда более существенным является то, что меньший по сравнению с конкурентным объем монопольного выпуска означает потерю части потребительского излишка, равной площади треугольника *B*, и части излишка производителя, равной площади темноокрашенного треугольника *C*. Следовательно, суть проблемы состоит не в перераспределении благосостояния в пользу монополиста, а в том, что монополизм приводит к чистым потерям общественного благосостояния, равным сумме потерь со стороны потребителя и производителя, т. е. $B + C$. Эти потери известны как **потери «мертвого груза»** и представляют собой социально-экономическую цену монополии. Фактически это омертвленные производственные ресурсы, затраты по которым не приносят никакой выгоды. **Монополия приводит к чистым потерям общественного благосостояния, так как ее равновесный объем меньше оптимального, а цена выше предельных издержек.** Какова в действительности величина связанных с монополизацией рынка потерь — вопрос сложный. Результаты проведенных по этой проблеме эмпирических исследований однозначного ответа не дали, так как полученные оценки варьируются в очень широком диапазоне. Для экономики США оценки этих потерь колеблются от 4 до 13% валового продукта корпораций.

Регулирование деятельности монополий

Регулирование деятельности монополий направлено на ограничение монопольных проявлений и проводится с целью снижения цен и увеличения выпуска продукции. Осуществляется оно посредством мер законодательного и экономического характера. Сведенные воедино, они образуют систему антимонопольного регулирования (рис. 10.7).

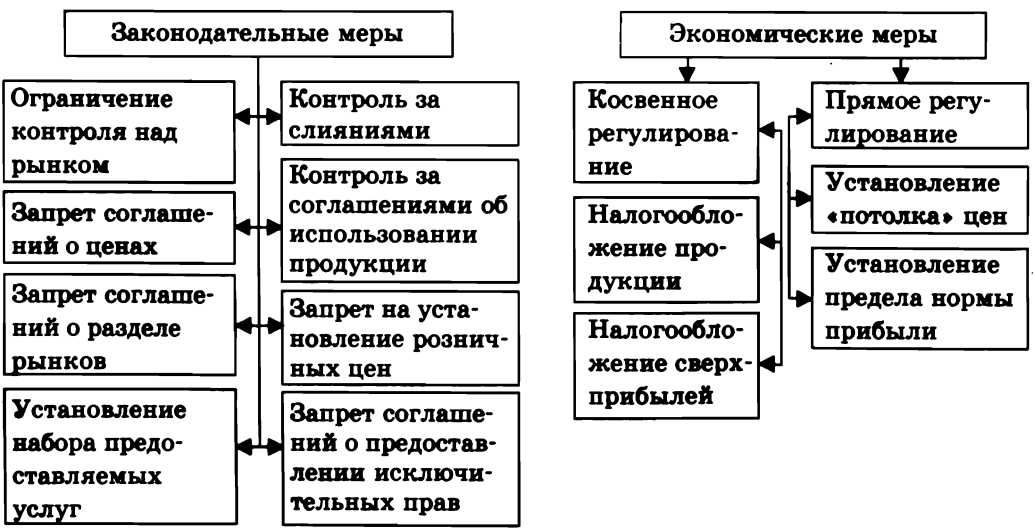


Рис. 10.7. Система антимонопольного регулирования

Законодательные меры регулирования деятельности монополий — это правовые нормы, направленные на предотвращение монопольных проявлений на рынках, а также нечестной конкуренции. Чаще всего законодательные меры предполагают: запрещение договоров о ценах и разделе рынка, установление контроля за разделом рынка и слияниями, регулирование наборов услуг, предоставляемых потребителям доминирующими продавцами. Направленность действия данных мер связана: а) с корректцией поведения монополистов, с тем чтобы сделать его более конкурентным, и б) с проведением структурной политики, в ходе которой отраслевой рынок трансформируется в конкурентный.

Экономические меры регулирования деятельности монополий — это набор экономических инструментов, с помощью которых ограничиваются возможности реализации рыночной власти продавцов. Важнейшими среди таких инструментов являются прямое и косвенное регулирование цен и прибылей. **Прямое регулирование цен и прибылей** обычно реализуется в форме установления «потолка» цен, т. е. верхнего предела цены, и предельного уровня нормы прибыли.

Целью установления «потолка» цены является увеличение выпуска при более низкой цене. Однако подобное реагирование фирмы на введение «потолка» цены будет наблюдаться лишь при условии приемлемого для фирмы уровня такого «потолка», что составляет главную проблему при использовании этого метода регулирования. «Потолок» должен быть таким, чтобы, с одной стороны, лишить продавца монопольной прибыли, а с другой — обеспечить фирме покрытие оперативных расходов и получение справедливого дохода на инвестированный капитал. Наиболее часто вводится «потолок» цен при естественной монополии.

При установлении «потолка» цен (рис. 10.8) выбор монополиста будет определяться уровнем установленного предела цены и положением его кривой предельных издержек производства. В случае самостоятельного ценообразования при спросе D монополист будет находиться в положении равновесия при P^m и Q^m. В принципе государство может установить предел цен в диапазоне от P^*_1 до P^m, так как при цене ниже минимальных средних переменных издержек фирма прекратит производство, а установление цены выше P^m не имеет смысла. Учитывая, что целью регулирования является не само снижение цены как таковое, а сокращение чистых потерь, т. е. расширение предложения, то эффективный диапазон цен должен находиться между P^m и P^*_2. При цене ниже P^*_2 монополист будет сокращать предложение. Особенность ситуации состоит в том, что в случае введения «потолка» цен, например P^*_3, кривая спроса D принимает вид ломаной линии — P^*_3AD. Соответственно, ломаной становится и линия предельной выручки P^*_3ACMR. При предельных издержках MC оптимизирующая выпуск монополиста точка B находится на участке разрыва предельной выручки AC. Следовательно, монополист будет прода-

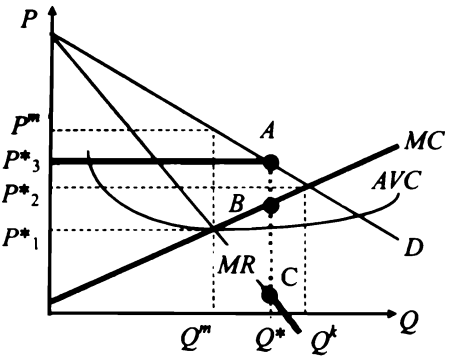


Рис. 10.8. Реагирование монополиста на установление «потолка» цен

вать по цене P^*_3 при объеме выпуска O^*, что больше, чем при отсутствии регулирования (Q^m), и означает снижение потерь благосостояния. Причем, как видно из рисунка, любые изменения наклона кривой предельных издержек на линии разрыва AC всегда будут давать один и тот же результат. Поэтому наилучший результат регулирования будет достигаться при равенстве цены предельным издержкам ($P^*_2 = MC$), что приведет к рыночному равновесию, идентичному совершенно конкурентному (Q^k), которое обеспечит полную экономическую эффективность.

Косвенное регулирование цен и прибылей осуществляется посредством налогообложения продукции, деятельности либо прибыли. В случае налогообложения продукции налог уплачивается с каждой единицы продукции (рис. 10.9). Поэтому монополист рассматривает налог как вид переменных затрат и включает его в переменные издержки. Существенно, однако, не то, что издержки вырастут, а то, что при этом кривая предельных издержек смещается влево-вверх — от MC до $MC + T$. В результате происходит сокращение равновесного объема выпуска до Q^T и рост цены до P^T. И хотя у монополиста изымается часть прибыли, по величине равной $(P^T - P) \times Q^T$, потери в совокупном излишке возрастают. А так как монополист всегда стремится компенсировать налог посредством повышения цены, то при применении этого способа регулирования чрезвычайно важно учитывать степень эластичности спроса. При высокой эластичности рост цены окажется меньше размера налога, а большая часть налогового бремени будет возложена на монополиста. Соответственно, при спросе, имеющем низкую эластичность, большая часть налогового бремени ляжет на плечи потребителей.

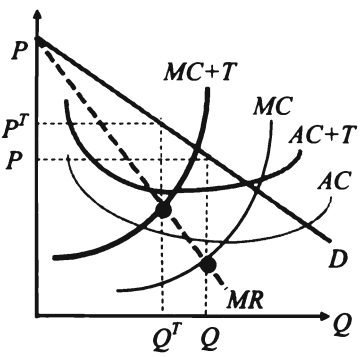


Рис. 10.9. Реагирование монополиста на налогообложение продукции

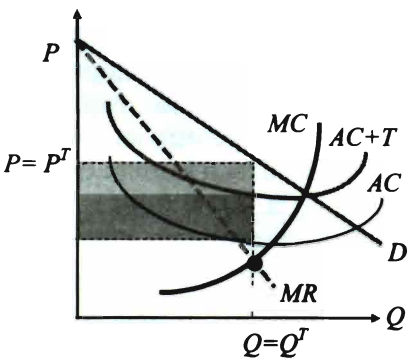


Рис. 10.10. Реагирование монополиста на налогообложение деятельности

Принципиально иной результат будет наблюдаться в случае применения налогообложения деятельности (рис. 10.10). Такой налог представляет собой выплату установленного размера (стоимость патента или лицензии) за право на ведение какой-либо деятельности. Экономисты часто называют его *паушальным налогом*. Так как величина этого налога не связана с объемом выпуска, то производитель рассматривает его как часть своих постоянных издержек. Следовательно, в результате введения такого налога произойдет только смещение кривой средних издержек из положения AC в положение $AC + T$. Неизменность положения кривой пре-

дельных издержек обусловит, соответственно, и неизменность равновесных цены ($P = P^T$) и объема ($Q = Q^T$). В результате произойдет чистое изъятие части монопольной прибыли (темноокрашенный прямоугольник).

Цель косвенного регулирования прибыли состоит в том, чтобы изъять у фирмы монопольную прибыль (рис. 10.11), оставив ей только нормальную прибыль. Налогообложение прибыли вводится только в случае устойчивого получения фирмой прибыли, превышающей по своему уровню среднюю прибыль. Налогообложение монопольной прибыли отличается от ценового регулирования тем, что налог не влияет на уровень цены и выработку, а вся тяжесть налогообложения падает на производителя. При этом поступления от налога присваиваются всеми потребителями, а не только потребителями продукции монополиста. По своим экономическим последствиям налогообложение монопольной прибыли тождественно действию паушального налога.

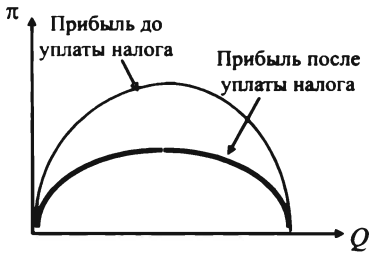


Рис. 10.11. Налогообложение монопольной прибыли

Регулирование естественной монополии

Естественная монополия — тип рыночной структуры, где наименьшие средние издержки производства достигаются только в случае удовлетворения всего рыночного спроса. Иными словами, сосредоточение всего отраслевого выпуска в руках одного-единственного продавца обусловливает обеспечение устойчивого снижения долгосрочных средних издержек производства. Строго говоря, естественная монополия возникает в двух случаях: при наличии значительного положительного эффекта масштаба и при ограниченном объеме рынка. Но и в том и в другом случае содержательная ее сторона одинакова — обеспечение более низких в сравнении с конкуренцией издержек производства.

Базирующаяся на эффекте масштаба естественная монополия возникает тогда, когда из-за большой доли постоянных издержек эффект масштаба столь значителен, что кривая спроса D пересекает кривую средних долгосрочных издержек $LRAC_{EM}$ на участке ее снижения (рис. 10.12).

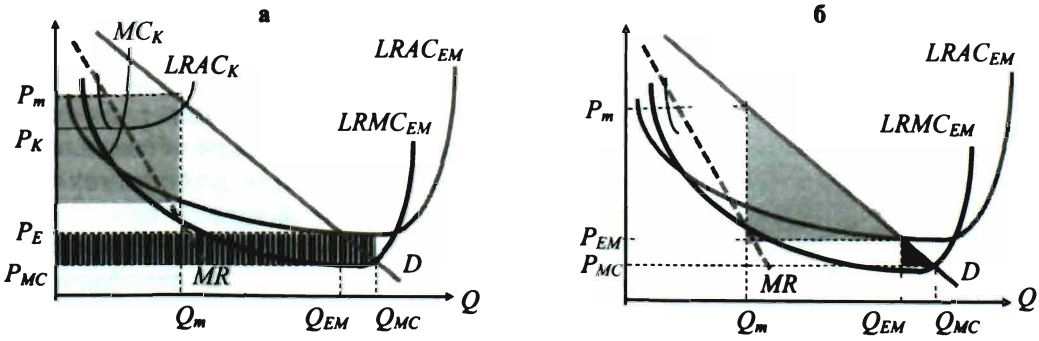


Рис. 10.12. Последствия регулирования цены на продукт естественной монополии:
а) при установлении цены на уровне предельных издержек производства;
б) установлении цены на уровне средних долгосрочных издержек производства

Используя свою рыночную власть, монополия может установить предложение на уровне Q_m при цене P_m и получать монопольную прибыль в размере площади затемненного прямоугольника, как это показано на рисунке 10.12,*а*. При этом значительный экономический потенциал остается неиспользованным, что и является причиной регулирования деятельности монополии. Если целью регулирования является оптимизация объема выпуска, то в этом случае следует установить оптимальную с точки зрения общества цену P_{MC}, равную предельным издержкам производства $LRMC_{EM}$, что обусловило бы эффективное распределение ресурсов. Однако оптимальный выпуск Q_{MC} не обеспечивает эффективности производства, так как уровень средних долгосрочных издержек фирмы превышает установленную цену, что приводит к образованию убытков в краткосрочном периоде (заштрихованный прямоугольник) и уходу фирмы из отрасли в долгосрочном периоде.

Для того чтобы фирма оставалась в отрасли, общество должно либо компенсировать убытки путем субсидирования производства, либо установить «справедливую» цену P_{EM}, соответствующую средним долгосрочным издержкам производства $LRAC_{EM}$. В этом случае монополия, получая нормальную прибыль, будет оставаться в отрасли, а общество, лишая фирму монопольной прибыли, хотя и не добивается максимально возможного объема выпуска, обеспечит его увеличение до Q_{EM} при более низких, чем при совершенной конкуренции P_K, ценах P_{EM}. Конечно, при установлении цены на уровне средних долгосрочных издержек полная эффективность не достигается, так как возникают потери «мертвого груза», равные площади темноокрашенного треугольника на рисунке 10.12,*б*. Однако из этого же рисунка видно, что общество, с одной стороны, сократило чистые потери на величину, равную площади светлоокрашенного треугольника, а с другой — оно не будет нести налогового бремени (заштрихованный прямоугольник на рисунке 10.12,*а*), связанного с выплатой субсидии естественному монополисту. При сравнении величины потерь «мертвого груза» и величины налогового бремени становится совершенно очевидным, что установление цены на уровне средних долгосрочных издержек является наиболее приемлемым решением. Оно означает достижение второго наилучшего решения, или субоптимума, т. е. ситуации, при которой отклонение от оптимального распределения ресурсов наименьшее.

В реальной хозяйственной практике регулирование цен на продукцию естественных монополий сталкивается с рядом проблем. Значительную сложность представляет само определение уровня средних издержек с точки зрения обоснованности включения в издержки тех или иных видов затрат.

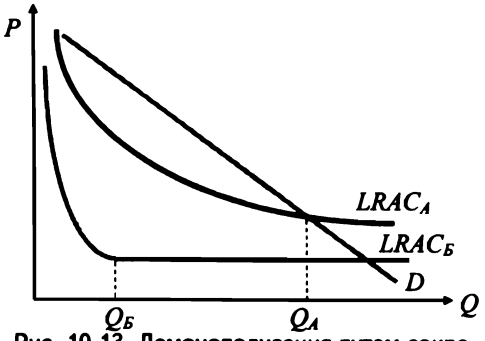


Рис. 10.13. Демонополизация путем сокращения минимально эффективного объема выпуска

Радикальный способ решения возникающих в связи с естественной монополией проблем — это демонополизация отраслевого рынка. В принципиальном плане этого можно добиться путем изменения технологии (рис. 10.13). И в том, и в другом

случае будут созданы возможности для присутствия на отраслевом рынке большего числа продавцов без потерь от эффекта масштаба. Внедрение новой технологии ($LRAC_Б$), сокращая минимально эффективный размер фирмы с Q_A до $Q_Б$, приводит к тому, что при том же объеме отраслевого рынка D на нем сможет действовать не одна, а несколько фирм. В результате рынок демонополизируется.

Ценовая дискриминация Для фирмы, обладающей монопольной властью, стремление к как можно более полной реализации этой власти является вполне естественным. Суть задачи, которая при этом стоит перед фирмой, заключается в том, чтобы, реализуя запас производственной мощности, т. е. увеличивая предложение, одновременно не допустить потерь общей выручки из-за снижения цены. Монополист может этого добиться, если обеспечит установление жесткой корреляции между ценой и готовностью потребителей платить. Попросту говоря, для каждого отдельного потребителя или группы потребителей должна устанавливаться разная цена на один и тот же продукт. Учитывая существующие различия в спросе со стороны разных групп потребителей, монополист может достичь этого, применив метод ценовой дискриминации. **Ценовая дискриминация** — способ реализации монопольной власти, заключающийся в продаже одного и того же блага разным покупателям по разным ценам.

Для реализации ценовой дискриминации наличие у фирмы монопольной власти является необходимым, но отнюдь не достаточным условием. Требуется, чтобы выполнялся еще ряд условий. Во-первых, рыночный спрос должен характеризоваться наличием групп потребителей с разной эластичностью спроса. Во-вторых, фирма должна обладать механизмом идентификации этих групп согласно особенностям их спроса. В-третьих, фирма должна быть способной исключить арбитражирование, т. е. торговлю благом между разными группами потребителей. В зависимости от проявления названных условий возможности фирмы реализовать ценовую дискриминацию и применяемые ею способы будут разными. Различают три типа ценовой дискриминации.

Ценовая дискриминация первой степени (совершенная дискриминация) представляет собой такую дифференциацию цены, при которой для каждого покупателя устанавливается индивидуальная цена в зависимости от уровня его дохода (рис. 10.14). Данный тип ценовой дискриминации может быть реализован только в том случае, если покупатели имеют одинаковую функцию полезности, но разную эластичность спроса, а продавец обладает исключительной (полной) монопольной властью, знает функцию полезности потребителей и способен идентифицировать каждого из них. При установлении индивидуальной цены для каждого отдельного покупателя, т. е. фактически для каждой единицы блага, кривые среднего AR и предельного MR дохода фирмы будут со-

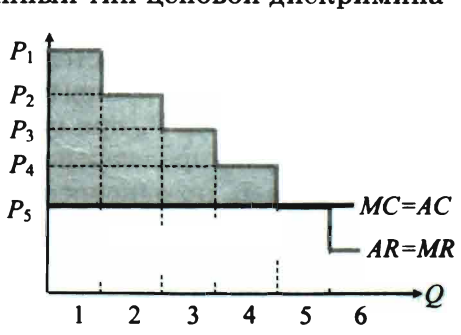


Рис. 10.14. Захват потребительского излишка при совершенной ценовой дискриминации

впадать даже для наклонной кривой спроса. Оптимизируя выпуск согласно условию $MR = MC$, продавец осуществляет выпуск объемом пять единиц, каждая из которых продается по цене в соответствии с платежеспособностью конкретного покупателя. В результате весь потребительский излишек, величина которого отображена затемненной фигурой, оказывается перераспределенным в пользу продавца. Потери покупателей очевидны. Однако следует учитывать то обстоятельство, что, достигая равновесия при $P_5 = MC$, дискриминирующий монополист достигает равновесия при наиболее эффективном распределении и использовании ресурсов, а значит, без потерь «мертвого груза». Конечно, данный тип дискриминации — редкое явление, так как требует выполнения многих условий. И все же он встречается в реальной практике. Типичный пример ценовой дискриминации первой степени — продажа посредством аукциона. Другой случай — предоставление юридических услуг виднейшими адвокатами или проведение эксклюзивных медицинских операций.

Ценовая дискриминация второй степени имеет место в том случае, когда цена дифференцируется в зависимости от объема покупки и устанавливается на разном уровне для различных групп покупателей (рис. 10.15). Специфика данного типа ценовой дискриминации заключается в том, что разграничение групп покупателей происходит на основе их самоидентификации, что значительно облегчает задачу продавца. Ему не нужно знать функции спроса покупателей и создавать механизм их разграничения. Если спрос на продукт монополиста задан величиной D, то при предельных издержках производства $LRMC$ оптимальным для него будет выпуск Q^*. Соответственно, при цене P^* его прибыль составит величину, равную сумме площадей светлоокрашенных прямоугольников K и L. Предположим, рыночный спрос представлен двумя группами покупателей, различающихся по объему спроса. Фактически это означает, что у продавца две кривые спроса и, соответственно, кривые предельной выручки, а он должен оптимизировать свое предложение с учетом особенностей спроса на каждом рыночном сегменте. Равновесной для одной группы будет цена P_A, при которой спрос составит Q_A, для другой — цена $P_Б$ при объеме спроса $Q_Б$. На рисунке хорошо видно, что в этом случае продавец потеряет часть прибыли, равную площади прямоугольника L, но одновременно и увеличит ее на величину площадей прямоугольников M и N, которая суммарно больше площади прямоугольника L. В результате прибыль фирмы возрастет за счет перераспределения части потребительского излишка группы A в пользу продавца. Важно, однако, что при этом совокупное благосостояние не уменьшилось, а, напротив, увеличилось, так как теперь в число покупателей продукта включилась и группа $Б$, чего до ценовой дискриминации не было. Способствуя сокращению потерь «мертвого груза», такой тип ценовой диск-

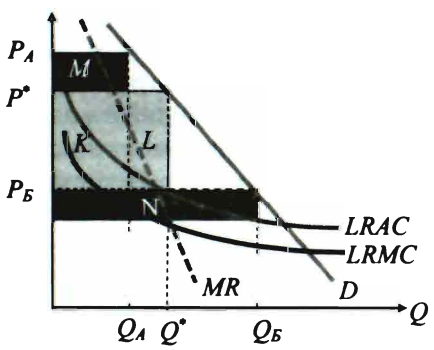


Рис. 10.15. Последствия реализации ценовой дискриминации второй степени

риминации поощряется государством. Ценовая дискриминация второй степени широко применяется как в оптовой, так и в розничной торговле — это дисконтные карты, скидочные купоны.

Ценовая дискриминация третьей степени (сегментная дискриминация) — способ реализации монопольной власти, при котором дифференциация цены продукта осуществляется на основе сегментации рынка. Сегментация рынка — это разграничение групп покупателей в зависимости от особенностей спроса. Она может осуществляться по разным параметрам: предпочтениям покупателей (билеты, лекарства), уровню их доходов (престижность), временно́му фактору (сезонность спроса). Дискриминация третьей степени применяется тогда, когда ценовая эластичность на каждом сегменте рынка существенно различается. Но она может быть реализована только в том случае, если покупатели обладают явными отличительными характеристиками, а продавцы способны сегментировать рынок и располагают препятствующими арбитражированию механизмами.

Эластичность спроса на авиабилеты у разных групп пассажиров различна. Спрос у командированных D_k значительно менее эластичен, чем у студентов D_s (рис. 10.16). Если фирма построит свою ценовую политику исходя из совокупного спроса D_t, то цена билета составит P_t и она реализует Q_t билетов. Учитывая различия в эластичности спроса этих групп пассажиров и имея возможность идентифицировать их (продажа по студенческим билетам), исключив при этом перепродажу билетов, авиакомпания может сегментировать рынок и назначить разную цену за билет по одному и тому же маршруту для каждой категории пассажиров.

Для того чтобы установить цену билета для каждой группы, авиакомпания определяет кривую совокупной выручки MR_t, горизонтально складывая кривые предельной выручки обеих групп пассажиров, и находит максимизирующий прибыль объем выработки согласно условию $MR_t = MC$. Осталось установить, какую часть билетов следует продать студентам и какую выделить для командированных. Максимальную прибыль фирма получит тогда, когда отдача от каждой группы пассажиров будет одинаковой, т. е. при условии $MR_k = MR_s$. Следовательно, максимум прибыли фирма получит при $MR_k = MR_s = MC$. Это означает, что для определения цен фирме необходимо спроецировать уровень предельных издержек производства на кривые предельной выручки каждой группы пассажиров в

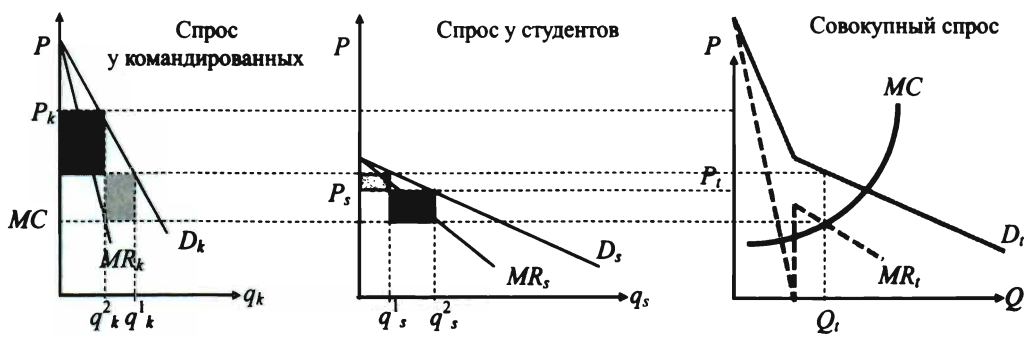


Рис. 10.16. Реализация ценовой дискриминации третьей степени

отдельности, что даст цены P_k и P_s. Цена для менее эластичного спроса выше, чем для более эластичного (если $E_d^k < E_d^s$, то $P_k > P_s$). Продавая меньше билетов по более высоким ценам для командированных, авиакомпания, с одной стороны, теряет часть прибыли из-за сокращения спроса (площадь светлоокрашенного прямоугольника), но с другой — увеличивает прибыль за счет повышения цены (площадь темноокрашенного прямоугольника). В сегменте студенческого спроса, наоборот, она понесет потери в результате снижения цены (площадь светлоокрашенного прямоугольника), но выиграет за счет увеличения спроса (площадь темноокрашенного прямоугольника). Суммарный выигрыш окажется больше, поскольку фирма, используя ценовую дискриминацию, расширяет охват потребителей в большей степени, нежели снижает цену. В случае если спрос отдельной группы потребителей настолько мал, что издержки по нему выше предельного дохода (спрос ниже уровня *MC* при Q_t), ценовая дискриминация для фирмы становится невыгодной и авиакомпания предпочтет продавать билеты по одной цене.

При оценке последствий ценовой дискриминации для экономики обычно применяются три критерия. Один из них связан с ее влиянием на распределение общественного благосостояния. В этом отношении ценовая дискриминация, несомненно, приводит к усилению неравенства, так как способствует перераспределению излишка покупателя в пользу продавца. Другой критерий связан с ее влиянием на экономическую эффективность. В этом отношении можно фиксировать то, что ценовая дискриминация первой и второй степени способствует росту эффективности, так как приводит к более полному использованию имеющегося эффекта масштаба. Дискриминация третьей степени, напротив, часто оборачивается сокращением совокупного объема выпуска, особенно при линейном спросе, а значит, приводит к снижению экономической эффективности. Наконец, третий критерий связан с влиянием ценовой дискриминации на конкурентность отраслевого рынка. Здесь однозначную оценку дать трудно. Если ценовая дискриминация проводится несистематически, то, подрывая дисциплину цен, она будет способствовать росту интенсивности конкуренции. Если же она носит систематический характер, то становится фактором повышения отраслевых барьеров и ослабляет конкуренцию на отраслевом рынке.

Основные понятия

Абсолютная монополия
Естественная монополия
Законодательные меры регулирования
Закрытая монополия
Источники монопольной власти
Открытая монополия
Потери «мертвого груза»
Предложение в условиях монополии
Ценовая дискриминация
Экономические меры регулирования

Глава 11. Монополистическая конкуренция

Совершенная конкуренция и абсолютная монополия — это, скорее, теоретические построения, служащие идеальными моделями для анализа экономических явлений. Реальные рыночные структуры чаще всего обладают качествами, присущими обоим типам. Одна из таких структур — рынок монополистической конкуренции, где множество продавцов конкурируют за объем продаж.

Характеристика рынка монополистической конкуренции

Главной и определяющей характеристикой рынка монополистической конкуренции является наличие продуктовой дифференциации. Продуктовая дифференциация — это выделение специфических характеристик продукта, рассчитанное на потребителя. Эти характеристики могут формироваться путем изменения как внутренних свойств продукта (потребительские качества, способы использования), так и внешних (дизайн, упаковка). На этой основе и происходит размежевание продуктов, удовлетворяющих одну и ту же потребность, но представляющих разных продавцов.

Хотя базой для продуктовой дифференциации выступают различия в предпочтениях потребителей, ее причиной является стремление продавцов к укреплению своей рыночной власти с целью увеличения прибыли. В этом смысле продуктовая дифференциация служит способом расширения спроса на продукт фирмы, а также способом снижения его эластичности. Таким образом, **продуктовая дифференциация — элемент рыночного поведения продавцов, отражающий способы выделения продукта в глазах потребителя с целью укрепления своей рыночной власти.**

Характерной для рынка монополистической конкуренции является такая продуктовая дифференциация, при которой различия в свойствах продуктов разных производителей не препятствуют высокой эластичности замещения между продуктами. Продукт отдельного продавца не является уникальным, но и спрос на него не является абсолютно эластичным. Такая двойственность чрезвычайно важна. В то время как сама дифференциация продукта порождает элемент монополизма в поведении фирмы, высокая эластичность замещения ее продукта — элемент конкуренции. Следовательно, рынок монополистической конкуренции обладает чертами и монополии, и совершенной конкуренции. Эта двойственность проявляется в том, что фирмы конкурируют по цене и по неценовым параметрам, а содержательным моментом конкурентного соперничества становится конкуренция за объем продаж. **Монополистическая конкуренция — тип рынка, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного продукта конкурируют за объем продаж.** Таким образом, рынок монополистической конкуренции — это рынок, характеризующийся признаками и монополии, и конкуренции. В то время как элементы монополизма связаны с дифференциацией продукта, элементы конкуренции обусловлены большим числом продавцов, отсутствием отраслевых барьеров и стратегического взаимодействия фирм.

Специфика положения отдельной фирмы, действующей в условиях монополистической конкуренции, проявляется в особенностях спроса на

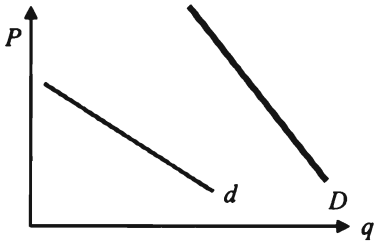


Рис. 11.1. Рыночный спрос (*D*) и спрос на продукт фирмы (*d*)

ее продукт. Применяющая продуктовую дифференциацию фирма фактически формирует особый круг потребителей на свой продукт, величина спроса со стороны которых будет зависеть от назначаемой фирмой цены. Это говорит о том, что фирма оказывается в положении продавца, который сталкивается с наклонной кривой спроса. В такой ситуации фирма имеет возможность регулировать цену посредством изменения своего предложения, реализуя тем самым рыночную власть. Вместе с тем фирма находится в положении, отнюдь не идентичном тому, которое характерно для абсолютного монополиста. Так как продукт отдельной фирмы имеет множество заменителей, то в отличие от абсолютной монополии, противостоящей всему рыночному спросу (*D*), спрос на продукт фирмы, действующей на рынке монополистической конкуренции, представляет лишь часть рыночного спроса (*d*), как показано на рисунке 11.1. Положение кривой спроса на продукт фирмы свидетельствует, с одной стороны, о контролируемой фирмой доле рынка, а с другой — о степени рыночной власти фирмы, проявляющейся в наклоне кривой спроса на ее продукт. Чем больше у продукта фирмы заменителей, тем более эластичным будет спрос на этот продукт и тем ниже степень рыночной власти фирмы. В этом смысле можно сказать, что рыночная власть отдельной фирмы является функцией степени дифференциации продукта и числа конкурентов.

Равновесие фирмы в краткосрочном периоде

Как следует из особенностей организации рынка монополистической конкуренции, действующая на нем фирма принимает решения о цене и выпуске самостоятельно. При этом она сталкивается с двумя ограничениями: кривой спроса на свой продукт и возможностью его замещения аналогичными продуктами других фирм. Сталкиваясь с убывающей кривой спроса на свой продукт, фирма будет реализовывать имеющуюся у нее рыночную власть посредством выбора такой цены и объема выпуска, которые обеспечат ей получение максимальной прибыли. Другими словами, действующая в условиях монополистической конкуренции фирма осуществляет производственный выбор, руководствуясь принципом равенства предельной выручки предельным издержкам производства, т. е. $MR = MC$ (рис. 11.2). При спросе d она оптимизирует свое предложение при объеме q^* и цене P^*_f, что обеспечивает ей получение максимальной прибыли, размер которой равен площади затемненного прямоугольника. Как видим, прибыль фирмы является результатом реализации ее рыночной власти и зависит от уровня спроса на ее продукт и уровня понесенных ею издержек производства. Учитывая высокую степень замещения своего

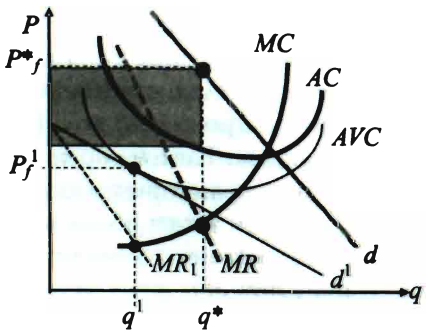


Рис. 11.2. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде

продукта, фирма может столкнуться с проблемой низкого спроса, например d^1, не обеспечивающего ей покрытия средних издержек AC. В такой ситуации фирма может минимизировать убытки до тех пор, пока цена на ее продукцию (P_f^1) покрывает средние переменные издержки для каждого данного объема выпуска. Если спрос окажется настолько низок, что никакая комбинация цены и выпуска не обеспечит покрытия переменных издержек, фирма минимизирует убытки путем прекращения производства.

Таким образом, в отличие от фирмы, действующей в условиях абсолютной монополии, при монополистической конкуренции, находясь под давлением конкурентов, фирма не может гарантировать себе получение устойчивой экономической прибыли, что свидетельствует об ограниченности ее монопольной власти. Вывод состоит в том, что **в условиях монополистической конкуренции фирма оптимизирует выпуск при объеме, который обеспечивает максимальное превышение совокупной выручки над совокупными издержками.**

Несмотря на то что фирма действует в конкурентных условиях, кривая ее предельных издержек ни в какой своей части не может рассматриваться в качестве кривой предложения фирмы, подобно тому, как это было в случае с совершенно конкурентной фирмой. Поскольку реализующая дифференцированный продукт фирма сталкивается с наклонной кривой спроса, то ее решения будут формироваться под влиянием как предельных издержек, так и эластичности спроса на ее продукт. Это означает, что, как и в случае с абсолютной монополией, дать описание четкой функциональной зависимости между ценой и объемом предложения фирмы не представляется возможным, а значит, невозможно построить и кривую ее предложения. Следовательно, **у действующей на рынке монополистической конкуренции фирмы кривой предложения не существует.**

Долгосрочное равновесие рынка монополистической конкуренции

Если элементы монополизма на рынке монополистической конкуренции проявляются в способности фирм устанавливать цену на свою продукцию, то элементы конкурентного взаимодействия проявляются в отсутствии барьеров входа-выхода. Именно последнее является исходной предпосылкой для анализа функционирования рынка монополистической конкуренции в долгосрочном периоде, констатируя, что любая фирма может беспрепятственно войти на отраслевой рынок и столь же беспрепятственно покинуть его.

Если в краткосрочном периоде действующие на отраслевом рынке фирмы будут получать экономическую прибыль, то, так же как и при совершенной конкуренции, в долгосрочном периоде будет происходить увеличение отраслевого предложения. Во-первых, фирмы, действующие в отрасли, будут наращивать производство, стремясь расширить свою долю рынка и увеличить прибыль за счет использования имеющейся экономии от масштаба. Во-вторых (а в данном случае это главное), при отсутствии барьеров входа увеличение отраслевого предложения произойдет за счет проникновения на отраслевой рынок новых фирм, привлеченных возможностью получения экономической прибыли.

В том случае, если рыночный спрос на продукт отрасли остается неизменным, появление на рынке новых конкурентов, с одной стороны,

приведет к сокращению рыночной доли отдельной фирмы, а с другой — к повышению эластичности спроса на ее продукт из-за увеличившегося числа заменителей. Это означает, что при прочих равных условиях кривая спроса на продукт каждой отдельной фирмы будет смещаться влево, к началу координат. Поскольку в долгосрочном периоде фирма осуществляет предложение только при цене не ниже средних долгосрочных издержек, то такое смещение будет происходить до тех пор, пока цена на продукт фирмы не сравняется со средними долгосрочными издержками его производства (рис. 11.3). При этом экономическая прибыль действующих на отраслевом рынке фирм станет равной нулю и вход в отрасль новых фирм прекратится, а отрасль окажется в положении долгосрочного равновесия. Таким образом, **долгосрочное равновесие на рынке монополистической конкуренции достигается в случае, когда фирмы, действующие на рынке, не получают экономической прибыли.** Это означает, что каждая отдельная фирма производит продукцию в объеме, при котором средние долгосрочные издержки производства продукта равны его рыночной цене.

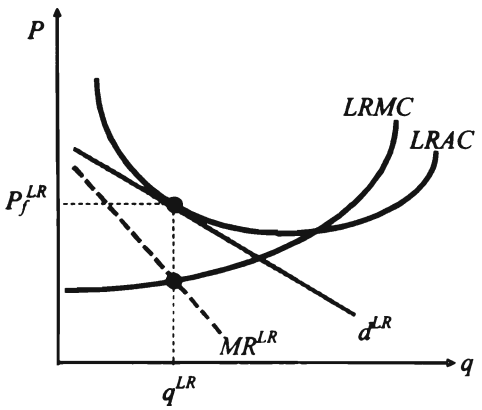


Рис. 11.3. Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли при монополистической конкуренции

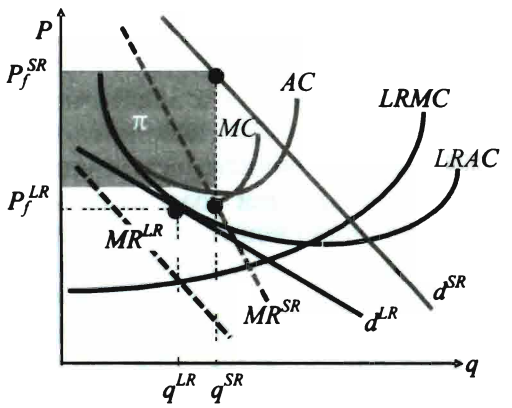


Рис. 11.4. Механизм установления долгосрочного равновесия при монополистической конкуренции

Графическая интерпретация процесса движения фирмы и отрасли к долгосрочному равновесию представлена на рисунке 11.4. При спросе d^{SR} и предельных издержках MC фирма оптимизирует выпуск при P_f^{SR} и q^{SR}, получая при этом экономическую прибыль (π). В долгосрочном периоде в результате увеличения числа конкурентов рыночная доля фирмы сокращается и кривая спроса смещается в положение d^{LR}. Одновременно из-за увеличения числа заменителей кривая спроса на продукт фирмы становится более эластичной и ее наклон уменьшается до d^{LR}. При спросе d^{LR} и долгосрочных предельных издержках ($LRMC$) оптимальным для фирмы является выпуск в объеме q^{LR}. Для данного объема предложения фирмы и при существующем на ее продукт спросе рыночная цена продукта равна средним долгосрочным издержкам его производства: $P_f^{LR} = LRAC(q^{LR})$.

Фирма не получает экономической прибыли. Тем не менее такое положение является равновесным для фирмы, так как при любых других цене и объеме она будет нести убытки и получаемая ею нормальная прибыль сократится. Поэтому положение равновесия фирмы при $P = LRAC$ фактически является оптимальным.

Следует обратить внимание на характерную особенность условий, при которых достигается долгосрочное равновесие при монополистической конкуренции. Несмотря на сходство механизма и результата установления рыночного равновесия при совершенной и монополистической конкуренции, последняя обладает существенными отличиями. Во-первых, при монополистической конкуренции долгосрочное равновесие достигается при объеме выпуска, для которого средние долгосрочные издержки не являются минимальными ($P \neq LRAC_{min}$), как это было при совершенной конкуренции. Во-вторых, хотя при установлении долгосрочного равновесия на рынке монополистической конкуренции, так же как и на рынке совершенной конкуренции, фирмы не получают экономической прибыли, равновесные цены производителей дифференцированного продукта превышают предельные издержки производства ($P > MC$), а не равны между собой, что наблюдалось при совершенной конкуренции.

Неэффективность монополистической конкуренции

Решая вопрос об эффективности рынка монополистической конкуренции, следует обратить внимание на характерную особенность условий, при которых достигается долгосрочное равновесие: рыночные цены превышают предельные издержки ($P_{мк} > MC$) и выше минимальных средних долгосрочных издержек производства ($P_{мк} > LRAC_{min}$).

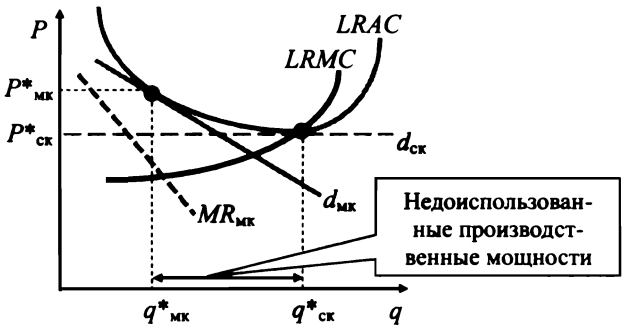


Рис. 11.5. Неэффективность при монополистической конкуренции

Превышение цены над предельными издержками производства в условиях долгосрочного равновесия указывает на неэффективность распределения ресурсов, которая заключается в неполном использовании всех имеющихся выгод от рыночного обмена и проявляется в форме потери части совокупного излишка. Кроме того, как видно из рисунка 11.5, при одной и той же стоимостной функции производства равно-

весная цена на рынке монополистической конкуренции ($P_{мк}$) выше равновесной цены, которая сформировалась бы при совершенной конкуренции ($P_{ск}$), что прямо свидетельствует о реализации фирмами монопольной власти посредством перераспределения части излишка потребителя в свою пользу.

Превышение цены над минимальными долгосрочными средними издержками указывает на то, что предложение осуществляется фирмами в объемах, при которых не исчерпывается весь имеющийся эффект масштаба. Другими словами, фирмы не полностью используют имеющиеся у них производственные мощности. Они могли бы производить в объеме $q_{ск}$, однако оптимизируют свой выпуск при меньшем объеме $q_{мк}$, что оборачивается потерями эффективности в форме уменьшения благосостояния из-за недоиспользования мощностей. Величина не находящих применения мощностей представляет собой разницу между равновесными объемами выпуска при совершенной конкуренции ($q_{ск}$), обеспечивающей предложение при $P = LRAC_{min}$, и при монополистической конкуренции ($q_{мк}$), т. е. $q_{ск} - q_{мк}$. Это говорит о том, что в случае монополистической конкуренции фирмы обладают избыточными производственными мощностями.

Неэффективность при монополистической конкуренции связана с наличием в отрасли избыточных производственных мощностей. Избыток производственных мощностей может возникнуть и при совершенной конкуренции из-за кратко- или долгосрочного колебания спроса. Однако здесь такой избыток автоматически ликвидируется посредством механизма ценовой конкуренции, устраняющего с рынка фирмы, издержки которых не отвечают параметрам рыночной эффективности. Совершенно иная ситуация характерна для рынка монополистической конкуренции. Сам избыток производственных мощностей свидетельствует о том, что на отраслевом рынке действует больше фирм, чем необходимо. Меньшее их количество могло бы предложить то же количество продукции по более низким ценам. Однако это было бы возможно только при условии абсолютной эластичности спроса, чего как раз нет при монополистической конкуренции. При неэластичном спросе сокращение количества фирм приведет лишь к росту монопольной власти оставшихся. Так как монопольная власть фирм обусловлена дифференциацией продукта, то она же выступает и причиной появления избыточных производственных мощностей, величина которых является своеобразной платой общества за продуктовую дифференциацию.

Избыточные производственные мощности — это не просто неиспользуемые производственные мощности, а часть производственной эффективности, которой общество вынуждено пожертвовать ради разнообразия продуктового ассортимента. Поэтому, говоря о неэффективности рынка монополистической конкуренции, следует учитывать двойственность этой неэффективности. С одной стороны, продуктовая дифференциация порождает монопольную власть, что приводит к потерям эффективности и общественного благосостояния. Но, с другой стороны, та же дифференциация продукта, способствуя расширению поля для потребительского выбора, приводит к росту общественного благосостояния, что может рассматриваться в качестве своеобразной компенсации за потери эффективности.

В этой связи следует обратить внимание на одно важное обстоятельство. Когда источником монопольной власти является размерный фактор, т. е. рыночная доля фирмы, потери общественного благосостояния носят необратимый характер. Когда же таким источником выступает дифференциация продукта, связанные с ней потери компенсируются в той мере, в какой она отвечает структуре предпочтений потребителей. Поэтому проблема заключается в том, сколько готов заплатить потребитель за ассортиментную дифференциацию.

Основные понятия

Дифференциация продукции
Избыток производственных мощностей
Монополистическая конкуренция
Несовершенная конкуренция

Глава 12. Олигополия

Применявшийся нами при анализе предыдущих моделей рынка принцип автономности поведения фирм, в соответствии с которым каждая фирма принимает решения независимо от других, — это пример упрощения реальной действительности. При определенных условиях именно реагирование фирм на действия друг друга становится фактором, обусловливающим их поведение, а характер взаимодействия между ними — определяющим параметром организации рынка.

Характеристика олигополистического рынка

Рыночная структура, для которой характерно стратегическое взаимодействие фирм, называется олигополией, что дословно переводится с греческого как «власть нескольких». Само понятие указывает на то, что олигополистический рынок представляет собой рыночную структуру, в рамках которой действует ограниченное число продавцов. Четкого ответа на вопрос сколько — дать нельзя. Олигополистический рынок может быть представлен тремя-четырьмя фирмами, а может и пятнадцатью. Важно не количество фирм само по себе, а наличие продавцов, объем предложения которых достаточно велик относительно совокупного отраслевого предложения. Присутствие на рынке одного или нескольких крупных относительно совокупного отраслевого предложения продавцов порождает принципиально новый эффект. Он заключается в том, что любое рыночное решение такого продавца неизбежно затронет всех участников рынка. Ощущая свою взаимозависимость, фирмы вынуждены строить свое поведение с учетом реакции на него со стороны конкурентов. Поэтому проявляющееся в форме реагирования на действия друг друга взаимодействие фирм — ключевая характеристика олигополистического рынка.

Олигополия — тип рынка, где осознающие свою взаимозависимость фирмы тесно взаимодействуют друг с другом, принимая решения с учетом реакции конкурентов. Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным — ***чистая олигополия*** (рынок металла, сырой нефти), так и дифференцированным продуктом — ***дифференцированная олигополия*** (рынок автотранспортной и бытовой техники). Обычно отраслевые барьеры «входа-выхода» достаточно высоки, чтобы воспрепятствовать процессу активного межотраслевого перелива капитала, как это имеет место при монополистической конкуренции.

Олигополистический рынок обладает той особенностью, что накладывает на фирму дополнительные ограничения. Помимо реакции со стороны потребителей, в условиях сознательного взаимодействия фирмы сталкиваются и с реакцией своих конкурентов. Поэтому, в отличие от ранее рассмотренных рыночных структур, при олигополии фирма ограничена в принятии решений не только наклонной кривой спроса, но и действиями конкурентов.

Осознание фирмами своей взаимозависимости заключается в том, что решение одной фирмы в отношении объема выпуска или цены на продукт неизбежно повлечет за собой изменение рыночных условий. Это означает, что любые действия в условиях олигополии будут вызывать ответную

реакцию конкурентов. Фирма может расширить предложение, снизив цену на свой продукт. Но в рамках данного рыночного спроса расширение спроса на продукт фирмы произойдет за счет сокращения спроса на продукт конкурирующих фирм. Стремясь к сохранению своего положения, конкуренты вынуждены будут ответить адекватным снижением цены. В результате рынок будет дрейфовать в сторону конкурентного равновесия, а прибыль фирм будет сокращаться. Другими словами, при отсутствии взаимодействия между фирмами экономическое положение всех фирм будет ухудшаться. Осознавая взаимозависимость между собственным поведением и рыночным результатом этого поведения, фирмы становятся заинтересованными в координации своих действий. Цель такой координации — максимизация отраслевой прибыли. Поэтому **олигополистическое взаимодействие — это стратегия поведения конкурирующих фирм, направленная на координацию их деятельности с целью максимизации отраслевой прибыли.**

В конечном счете все это создает предпосылки для выработки фирмами устойчивой стратегии поведения, которая в наибольшей степени отвечает реализации их цели. Решая вопрос в принципиальном плане, действующие в условиях олигополистического взаимодействия фирмы могут реализовать одну из двух стратегий координации деятельности — кооперативную или некооперативную. **Кооперативная стратегия** — это способ реализации олигополистического взаимодействия, при котором координация поведения продавцов осуществляется посредством соглашения фирм в отношении цены и объема отраслевого выпуска. Чем выше уровень кооперации продавцов, тем больше рыночное равновесие будет тяготеть к монопольному равновесию. **Некооперативная стратегия** — это способ реализации олигополистического взаимодействия, при котором координация осуществляется конкурентными способами, в рамках которых каждая фирма проводит независимую, направленную на укрепление собственного положения стратегию. Чем более конкурентным будет взаимодействие фирм, тем больше состояние рынка будет приближаться к конкурентному равновесию. Выбор того или иного типа стратегии, равно как и форм реализации каждого из них, зависит от тех объективных условий, которыми характеризуется конкретный отраслевой рынок, и от рыночной ситуации, в которой находятся фирмы.

Модель картеля

Наиболее ярко выраженной формой реализации кооперативного поведения является картель, представляющий собой соглашение о параметрах отраслевого предложения. **Картель** — группа фирм, объединенная соглашением о цене и разделе рынка между участниками с целью получения монопольной прибыли. Содержательной стороной картельного соглашения является ограничение отраслевого выпуска до уровня, обеспечивающего получение монопольной прибыли фирмами отрасли. Организационно картель может иметь разную форму. Фирмы могут ограничиться заключением соглашения о цене с целью недопущения ценовой конкуренции, но оставляя возможность неценовой конкуренции за долю рынка. Более жесткой формой картеля является установление производственных квот, дополняемых контролем за всеми видами конкурентной активности. Картель может быть реализован в форме специально созданной сбытовой организации,

которая, скупая продукцию у отдельных производителей по договорной цене, затем будет реализовывать эту продукцию с учетом координации.

Механизм действия картеля представлен на рисунке 12.1. Поскольку при реализации картельного соглашения отраслевой рынок оказывается в условиях монопольного равновесия, то оно характеризуется теми же отрицательными последствиями, которыми сопровождается монополизация. Для того чтобы представить их в более явной форме, несколько упростим проблему. Представим отрасль из двух фирм, выпускающих однородный продукт при постоянной отдаче от масштаба ($MC = LRAC$) и одинаковых долгосрочных издержках (рис. 12.1). Если бы фирмы взаимодействовали на принципах совершенной конкуренции, то конкурентное предложение составило бы Q_k при цене P_k, а каждая фирма производила бы половину объема отраслевого предложения, не получая при этом экономической прибыли. В случае достижения картельного соглашения фирмы ограничат объем рыночного предложения до Q_{kr} и будут продавать по цене P_{kr}. Совершенно очевидно, что картельная цена превышает цену совершенной конкуренции ($P_{kr} > P_k$), а осуществляемый картелем объем выпуска меньше конкурентного ($Q_{kr} < Q_k$), что свидетельствует об экономической неэффективности картеля. Завышенная цена указывает на перераспределение части потребительского излишка в пользу картеля, участники которого присваивают его в виде монопольной прибыли $[\pi(Q_{kr}) = \{P_{kr} - LRAC(Q_{kr})\} \times Q_{kr}]$, величина которой отражена площадью светлоокрашенного прямоугольника. Сокращение объема выпуска говорит о чистых потерях благосостояния, величина которых отражена темноокрашенным треугольником.

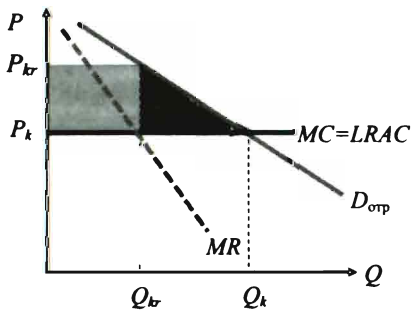


Рис. 12.1. Экономические последствия картелизации рынка

Несмотря на, казалось бы, очевидную выгоду для участников картеля, формирование картеля и обеспечение его устойчивого функционирования представляют собой довольно сложную проблему. Во-первых, возможность возникновения картеля обусловливается соотношением сил факторов, способствующих (ограниченное число фирм, равенство издержек, равенство рыночных долей, устойчивость спроса) и противодействующих (большое число фирм, существенные различия в уровне издержек и рыночных долях, высокие темпы НТП) процессу картелизации отраслевого рынка. Во-вторых, даже в случае образования картеля поддержание его стабильности представляет задачу куда более сложную, нежели его создание. Существенным является то, что внутри самого картеля заложен механизм его разрушения. Действие такого механизма показано на рисунке 12.2.

Предположим, в отрасли имеется несколько сопоставимых по размеру и издержкам фирм. При отраслевом спросе D и отраслевой кривой предельных издержек MC в случае конкурентного взаимодействия фирм рыночное равновесие достигалось бы при объеме отраслевого предложения Q_k и цене P_k (рис. 12.2,*а*). В таком случае каждая отдельная фирма оптимизирует выпуск при объеме q_k, не получая при этом экономической прибыли. При достижении картельного соглашения фирмы отрасли должны

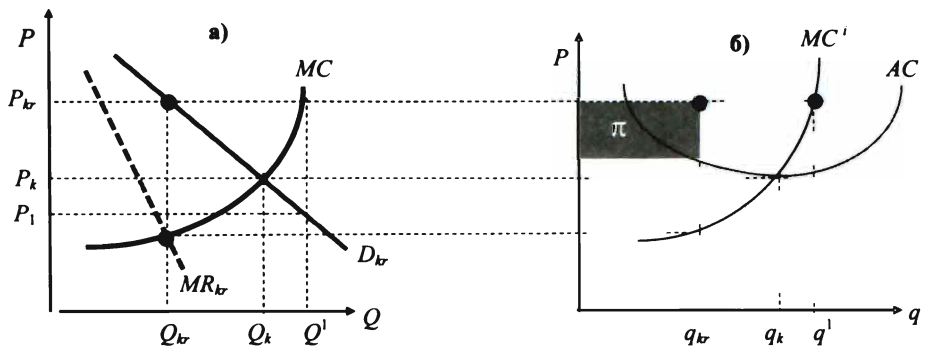


Рис. 12.2. Механизм разрушения картеля: а) отрасль; б) фирма

будут осуществлять совокупное предложение в объеме Q_{kr} и продавать свою продукцию по цене P_{kr}, что обеспечит получение каждой входящей в картельное соглашение фирмой экономической прибыли в размере π (рис. 12.2,*б*). Но для этого каждая фирма должна строго соблюдать выделенную ей картелем производственную квоту (q_{kr}), которая устанавливается в соответствии с предельными издержками фирмы MC^i. Проблема состоит в том, что задаваемый картелем уровень рыночной цены радикально меняет положение фирмы на рынке. Фирма оказывается в условиях, для которых оптимизация ею производства достигается при $P_{kr} = MC$. Поэтому рациональным решением для нее является расширение выпуска до q^1. Логично допустить, что все члены картеля поступят подобным же образом; но при таком развитии событий совокупный объем предложения всех фирм отрасли увеличится до Q^1 (рис. 12.2,*а*). Но, как видно из рисунка, такой объем рыночного предложения может быть реализован только по цене P^1. Поэтому участники картеля вынуждены будут либо снизить цену, поскольку в противном случае они не смогут реализовать часть своей продукции. Важно, что любой из исходов будет означать разрушение картеля.

Вытекающий из сказанного общий вывод заключается в том, что успех картеля зависит от готовности его участников следовать достигнутым соглашениям, а также их способности выявлять и эффективно пресекать действия нарушителей.

Модель ценового лидерства

Так как обычной практикой для современных экономик является законодательное запрещение и правовое преследование картельных соглашений, то возможности реализовать кооперативное поведение в такой форме крайне ограничены. Между тем фирмы могут согласовывать свои действия в неявной форме. Одной из форм завуалированного кооперативного поведения является ценовое лидерство. **Ценовое лидерство** имеет место в том случае, когда на отраслевом рынке действует фирма, обладающая стратегическими преимуществами перед своими конкурентами: в издержках, показателях технического уровня или качества продукта. Определяющим, однако, является контролирование ею значительной доли отраслевого рынка, что обеспечивает ей доминирующее положение и позволяет, с одной стороны, получать более полную информацию о рынке,

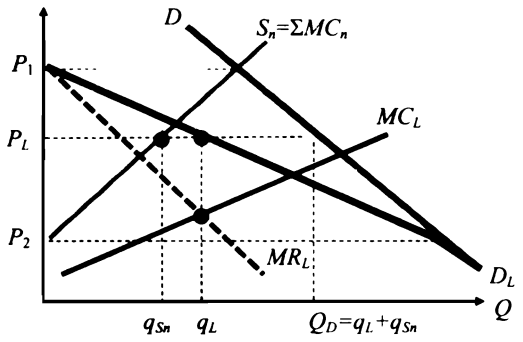


Рис. 12.3. Модель ценового лидерства

а с другой — обеспечивать устойчивость цены. Механизм достижения ценового лидерства состоит в том, что фирма-лидер устанавливает рыночную цену на продукт с учетом сложившихся параметров рынка и преследуемых целей, в то время как остальные фирмы отрасли (последователи) в своей ценовой политике предпочитают следовать за лидером, принимая его цену как заданную. Таким образом, в условиях ценового лидерства рыночная координация достигается посредством приспособления фирм к устанавливаемой лидером цене, диктующей условия производства всем фирмам отраслевого рынка.

Зная кривую рыночного спроса D и кривую предложения последователей $S_n = \Sigma MC_n$, фирма — ценовой лидер определяет кривую спроса на свой продукт D_L как разность между отраслевым спросом и предложением конкурентов (рис. 12.3). Поскольку при цене P_1 весь отраслевой спрос будет покрываться конкурентами, а при цене P_2 конкуренты не смогут осуществлять предложение и весь отраслевой спрос будет удовлетворяться ценовым лидером, то кривая спроса на продукцию лидера D_L примет форму ломаной линии P_1D_L. Иначе говоря, ценовой лидер определяет кривую спроса на свой продукт как остаточный спрос: $D_L = Q_D(P_L) - q_{Sn}(P_L)$. Оптимизируя свой выпуск в соответствии с принципом максимизации прибыли $MR_L = MC_L$, ценовой лидер установит цену P_L при объеме выпуска q_L. Эта цена принимается последователями в качестве равновесной, и каждая из фирм-последователей оптимизирует в соответствии с этой ценой свой выпуск. При цене P_L суммарное предложение последователей составит q_{Sn}, что следует из $P_L = S_n$. В результате совокупное рыночное предложение сформируется в объеме $Q_D = q_L + q_{Sn}$.

Устойчивость модели ценового лидерства обеспечивается не только благодаря санкциям (снижение цены), которые может применить лидер в отношении нарушителей. Другие участники рынка также извлекают при этом пользу, перекладывая бремя исследования рынка и выработки оптимальной цены на фирму-лидера. В конечном счете ценовой параллелизм способствует максимизации отраслевой прибыли, а значит, обеспечивает и получение большей прибыли каждой отдельной фирмой. Кроме того, последователи понимают, что в случае нарушения ценовой дисциплины ухудшится положение всех фирм, а некоторые вынуждены будут уйти с рынка. Насколько в действительности устойчивым окажется рыночное равновесие, во многом зависит от поведенческой стратегии лидера.

Если оценивать модель рынка с ценовым лидерством с точки зрения экономической эффективности, то результат всецело будет зависеть от того, что выступает источником лидерства на данном рынке. Когда источником доминирования являются преимущества в издержках, ценовое лидерство обеспечит более эффективный результат в сравнении с тем, который мог бы быть получен при совершенной конкуренции. Как видно из

рисунка 12.3, ценовое лидерство обеспечивает достижение рыночного равновесия при объеме отраслевого предложения, большем, чем конкурентное ($Q_{CK} < Q_D = q_L + q_{Sn}$), и при цене ниже той, которая была бы при совершенной конкуренции ($P_L < P_1 = P_{CK}$).

Дуополия Курно Примером конкурентного олигополистического взаимодействия фирм является модель Курно, названная по имени французского математика и экономиста О. Курно. Анализ взаимодействия в дуополии Курно опирается на ряд предпосылок. Во-первых, фирмы производят однородный продукт и имеют одинаковые издержки производства, во-вторых, они обладают полной информацией о рыночном спросе и нацелены на максимизацию прибыли, в-третьих, фирмы принимают решения одновременно. Отличительная особенность модели состоит в том, что в качестве стратегической переменной, на основе которой строится поведение фирм, выступает объем выпуска. При этом **суть взаимодействия** фирм состоит в том, что каждая из них принимает собственное решение об объеме выпуска исходя из неизменности выпуска конкурента. Следовательно, модель дуополии Курно демонстрирует механизм установления рыночного равновесия в условиях, когда две действующие в отрасли фирмы принимают решения по объему выпуска исходя из заданности объема выпуска конкурента, т. е. принимая объем выпуска конкурента неизменным (рис. 12.4).

Предположим, рыночный спрос задается как D, а предельные издержки фирм — как MC. Допустим, фирма $Б$ предполагает, что фирма A будет производить на уровне, максимизирующем ее прибыль, т. е. в объеме q_A ($MR_A = MC$). В этом случае фирма $Б$ воспринимает спрос на свой продукт как остаточный, т. е. в виде части кривой спроса AD, которая как бы смещена на величину выпуска фирмы A. Другими словами, объем выпуска q_A является точкой отсчета для выпуска фирмы $Б$. (Эту точку можно рассматривать как точку, через которую проходит ордината графического поля, на котором представлен спрос на продукт фирмы $Б$.) Для остаточного спроса, отраженного участком AD, линия предельной выручки находится в положении $MR_Б$. При предельных издержках MC для фирмы $Б$ оптимальным ($MR_Б = MC$) будет выпуск в объеме $q_Б$. Таким образом, решения фирмы $Б$ об объеме выпуска представляют собой не что иное, как реакцию на предположение об объеме выпуска фирмы A. Когда действующим на рынке фирмам присущ именно такой характер взаимодействия, то любое последующее изменение предложения фирмой A также будет восприниматься фирмой $Б$ как смещение спроса на свою продукцию. Так как производственные решения фирмы $Б$ зависят от объемов предложения фирмы A, то, объединенные вместе, возможные варианты реакции фирмы $Б$ дадут кривую ее реагирования $q_Б$ на изменения выпуска фирмой A. Действуя аналогично, фирма A будет иметь свою кривую реагирования q_A на действия фирмы $Б$ (рис.12.5).

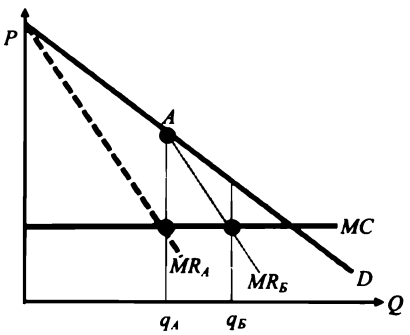


Рис. 12.4. Принятие решения о выпуске в дуополии Курно

Кривая реагирования фирмы — это графически выраженная функциональная зависимость, определяющая оптимальный с точки зрения максимизации прибыли объем выпуска одной фирмы в зависимости от объема выпуска конкурента. Кривые реагирования фирм, отражая оптимальные объемы выпуска (обеспечивающие максимизацию прибыли каждой из фирм в зависимости от объема выпуска другой), позволяют проследить механизм установления равновесия в случае некооперативного поведения конкурентов, стремящихся избежать ценового соперничества. Если фирма *А* будет производить q_{A1}, то в соответствии со своей кривой реагирования фирма *Б* не будет осуществлять производство ($q_Б = 0$), что видно из рисунка 12.5. Точно так же и фирма *А* не будет ничего производить, если при принятии решения предполагает, что фирма *Б* будет осуществлять выпуск в объеме $q_{Б5}$. Такие решения фирм легко объяснимы. Ведь и в том и в другом случае рыночная цена продукта равна средним издержкам производства и любое увеличение предложения приведет к ее падению до уровня ниже средних издержек, делая производство нерентабельным. Когда фирма *А* осуществляет производство на уровне q_{A2}, фирма *Б* реагирует на это выпуском $q_{Б1}$. Фирма *А*, реагируя на выпуск конкурента в объеме $q_{Б1}$, сократит выпуск до q_{A3}. Устанавливая объем выпуска в соответствии со своей кривой реагирования, фирмы достигнут равновесия в точке пересечения этих кривых, что даст равновесный уровень объема их производства q^*_A и $q^*_Б$. Это **равновесие Курно**, которое свидетельствует о достижении каждой из фирм наилучшего с точки зрения максимизации прибыли положения при заданных действиях конкурента. Это значит, что при заданном объеме выпуска конкурента ни у одной из фирм нет мотива для того, чтобы изменять выпуск.

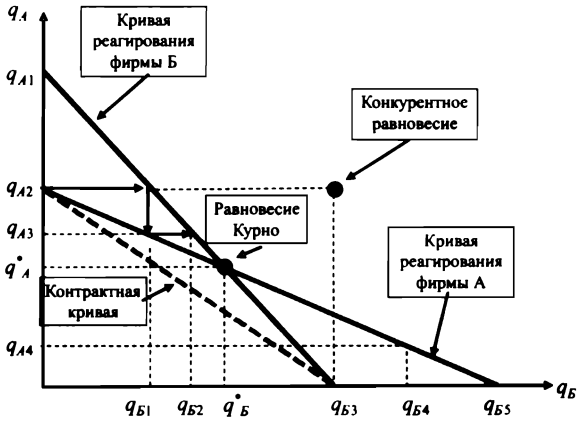


Рис. 12.5. Кривые реагирования фирм и равновесие в дуополии Курно

Поскольку кривые реагирования фирм представляют выпуск одной фирмы как функцию от выпуска другой, то это позволяет дать алгебраическую интерпретацию их поведения. Предположим, функция рыночного спроса на продукт является линейной типа $P = a - bQ$, где Q — суммарный выпуск двух фирм, т. е. $Q = q_A + q_Б$. Таким образом, $P^* = a - b(q_A + q_Б)$. Издержки производства для обеих фирм являются одинаковыми и постоянными: $TC_A = TC_Б = cq_i$. Следовательно, $MC_{A,Б} = c$. Если фирмы стремятся к максимизации прибыли, то они будут оптимизировать свой выпуск при $MR = MC$. Общая выручка фирмы *А* будет определяться как $TR_A = P(Q)q_A = \{a - b(q_A + q_Б)\}q_A$, а предельная выручка — $MR_A(q_A + q_Б) = -\partial TR_A/\partial q_A = a - bq_Б - 2bq_A$. Соответственно, для фирмы *Б*: $TR_Б = P(Q)q_Б = \{a - b(q_A + q_Б)\}q_Б$ и $MR_Б = a - bq_A - 2bq_Б$. Как видим, общие и предельные издержки каждой фирмы зависят как от ее собственного объема выпуска, так и от выпуска конкурента. Если конкурирующая фирма, например *А*, будет увеличи-

вать выпуск, то выручка фирмы *Б* будет снижаться, и, соответственно, наоборот. В зависимости от этого будет изменяться и оптимальный выпуск. Эта взаимосвязь находит свое выражение в кривых реагирования. Приравнивая значения предельной выручки и предельных издержек: $a - bq_Б - 2bq_A = c$, и решая полученное уравнение относительно выпуска одной фирмы в значениях выпуска другой: $-q_A = \{q_Б$, получаем кривые реагирования фирм:

кривая реагирования фирмы *А*: $q_A = \frac{a-c}{2b} - \frac{1}{2}q_Б$;

кривая реагирования фирмы *Б*: $q_Б = \frac{a-c}{2b} - \frac{1}{2}q_A$.

Фактически мы имеем систему уравнений, решив которую, получим равновесный выпуск для каждой фирмы, т. е. равновесие Курно. Подставив значение выпуска фирмы *Б* в первое уравнение и решив его относительно q_A, а значение выпуска фирмы *А* — во второе уравнение и решив его относительно $q_Б$, получаем равновесный выпуск фирм (равновесие Курно):

$$q_A^* = q_Б^* \frac{a-c}{3b}.$$

Из этого находим равновесный отраслевой выпуск (Q^*) и равновесную цену (P^*):

$$Q^* = q_A^* + q_Б^* = \frac{2(a-c)}{3b};$$

$$P^* = \frac{a+2c}{3}.$$

Используя полученные данные для определения отраслевой прибыли $\pi = TR(Q^*) - TC(Q^*)$, получим:

$$\pi_{A+B} = \frac{2(a-c)^2}{9b}.$$

Модель дуополии Курно позволяет также проанализировать результаты при разных типах взаимодействия продавцов (рис. 12.5). Если бы фирмы находились в состоянии конкурентного соперничества, то оказались бы в состоянии равновесия при $A = q_{A2}$; $Б = q_{Б3}$ (точка конкурентного равновесия). Производя на уровне предельных издержек, они осуществляли бы больший выпуск ($Q^*_{конкур} = 2(a - c)/2b$), но не получали бы экономической прибыли. Поэтому достижение равновесия Курно ($Q^*_{Курно} = 2(a - c)/3b$) для них, несомненно, выгоднее, так как позволяет получить экономическую прибыль. Однако если бы фирмы вступили в сговор и ограничили совокупный объем производства ($Q^*_{моноп} = (a - c)/2b$), они бы увеличили свою прибыль, выбрав комбинацию выпуска на кривой $Q_{A2}Q_{Б3}$, которую называют контрактной кривой. Любая, за исключением крайних, точка на контрактной кривой дает худший (меньший объем рыночного предложе-

ния) в сравнении с олигополистическим результат, что подчеркивает пагубность для экономики монополизации рынка.

Модель сознательного соперничества

Типичным примером взаимодействия в условиях ценовой олигополии является модель сознательного соперничества. Часто ее называют моделью дуополии Бертрана — по имени французского математика Ж. Бертрана. Для дуополии Бертрана характерны те же предпосылки, которые применялись при анализе дуополии Курно, но с одним принципиальным отличием: стратегической переменной, учитываемой фирмами при принятии решения, является не объем выпуска, а цена. Иначе говоря, фирма принимает решение об объеме выпуска, исходя из неизменности цены фирмы-конкурента. Механизм действия модели представлен на рисунке 12.6.

При отраслевом спросе D и одинаковых издержках производства $LRAC = LRMC$ фирмы могли бы поделить рынок пополам, реализуя $Q_м = (q_A + q_Б)$ продукции по цене $P_м$. В этом случае равновесный исход будет идентичен картельному и фирмы будут получать монопольную экономическую прибыль, которую разделят пополам (разноокрашенные прямоугольники). Однако при этом каждая из фирм будет обладать значительным потенциалом увеличения прибыли, что будет стимулировать ее к его использованию. Если, предположим, фирма A считает цену фирмы $Б$ (в нашем случае это $P_м$) неизменной, то она может снизить цену, скажем, до P_{A1}, рассчитывая на некоторое увеличение своего предложения. Проблема, однако, заключается в том, что при однородности продукта фирм рыночный спрос будет реагировать именно на уровень цены и любое снижение цены фирмой A приведет к переключению всего рыночного спроса на ее продукт q_{A1}. Иначе говоря, фирма A захватит весь рынок. Само собой, фирма $Б$ вынуждена будет отвечать адекватно, устанавливая цену на свой продукт ниже цены конкурента и, соответственно, захватывая рынок. Фирма A, лишившись рынка, вынуждена будет пойти на дальнейшее снижение цены. Ответные действия конкурента заставят каждую из фирм снижать цену до тех пор, пока она не опустится до уровня средних издержек и ее дальнейшее снижение не будет приносить фирме никаких выгод, — это **равновесие Бертрана**. Нетрудно догадаться, что в результате «ценовой войны» рыночное равновесие будет достигнуто при объеме выпуска Q^*, при котором цена P^* устанавливается на уровне минимальных долгосрочных средних издержек производства. Рынок оказывается в равновесии, идентичном для случая совершенной конкуренции ($P^* = LRAC = LRMC$). Фирмы снова разделят рынок пополам, но не будут при этом получать экономической прибыли. Таким образом, при равновесии Бертрана олигополисты производят на уровне конкурентного объема и продают по ценам, равным минимальным долгосрочным издержкам производства, не получая экономической прибыли.

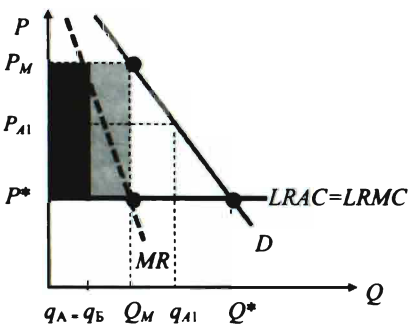


Рис. 12.6. Модель Бертрана

«Ценовые войны» выгодны потребителям, так как ведут к максимизации потребительского излишка. В то же время они чрезвычайно обременительны для фирм из-за значительных потерь, которые несут все участники соперничества независимо от исхода борьбы. Важный вывод, который позволяет сделать модель Бертрана, состоит в том, что в условиях ценового соперничества олигополистическое взаимодействие является нестабильным. Фирмы, стремясь увеличить прибыль, в конечном счете оказываются в положении с нулевой прибылью. Одновременно это показывает, почему фирмы стремятся избегать ценового соперничества и почему координация поведения — неизбежное явление в условиях олигополии. Теперь становится понятным, что **суть олигополистического взаимодействия** — ограничение ценовой конкуренции.

Основные понятия

Дифференцированная олигополия
Картель
Кооперативная стратегия
Кривая реагирования
Модель Бертрана
Модель Курно
Модель ценового лидерства
Некооперативная стратегия
Неценовая конкуренция
Олигополистическое взаимодействие
Олигополия
Равновесие Бертрана
Равновесие Курно
Сознательное соперничество
Стратегическое поведение
Ценовое лидерство
Ценовые войны
Чистая олигополия

Глава 13. Рынки производственных ресурсов

Для того чтобы производить, фирмы должны покупать производственные ресурсы. Напротив, чтобы приобретать блага, потребители должны продавать имеющиеся у них ресурсы производства. Экономика, рассматриваемая в виде модели круговых потоков, представляет собой механизм рыночного обмена между фирмами и владельцами факторов производства, что ставит задачу анализа механизма ценообразования на рынках производственных ресурсов.

Рынки ресурсов и факторные доходы

Производственные ресурсы обычно объединяются в четыре группы: труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательская способность. Такое их деление связано с закреплением прав собственности на каждый из ресурсов за его владельцем. Соответственно, выделяются четыре типа рынков ресурсов, или факторов производства, — рынок труда, рынок капитала, рынок природных ресурсов и рынок предпринимательской способности. Теория исходит из того, что поставщиками производственных ресурсов выступают домашние хозяйства, а потребителями ресурсов являются фирмы, применяющие их в качестве факторов производства. Поэтому **наиболее очевидная отличительная особенность рынка производственных ресурсов в сравнении с товарными рынками состоит в перемене ролей агентов рынка**. Здесь фирмы выступают покупателями, а домашние хозяйства — продавцами производственных ресурсов. Следовательно, домашние хозяйства формируют предложение факторов, в то время как фирмы — спрос на них. Принципы анализа рынков ресурсов остаются теми же, которые применялись при анализе товарных рынков.

В стандартной модели круговых потоков продукта и ресурсов, включающей только домохозяйства и фирмы, где выручка фирм представляет собой форму возмещения затрат на производство благ, предложение на рынок факторов производства домохозяйствами является единственным источником доходов для них. Поэтому в микроэкономическом анализе термин «доход» применяется исключительно по отношению к потоку денежных поступлений от реализованных на рынке факторов производства за определенный период. В этой связи **важнейший содержательный признак** ресурсных рынков состоит в том, что в результате их функционирования формируются доходы домашних хозяйств. Эти доходы представляют собой форму отдачи от факторов и получили название факторных доходов.

Факторные доходы — денежные поступления от реализации производственных ресурсов за определенный период, присваиваемые владельцами ресурсов в соответствующих формах. Каждой группе факторов соответствует своя форма факторного дохода: для владельцев труда формой факторного дохода является заработная плата, для владельцев капитала — процент, для владельцев земли — рента, для владельцев предпринимательской способности — прибыль.

Величина факторного дохода каждой группы владельцев будет зависеть от рыночной цены фактора и объема его реализации. Уровень рыночной цены определяется условиями рыночного спроса и предложения. Это

говорит о том, что механизм формирования величины дохода по каждому фактору можно проследить, используя стандартную модель спроса и предложения (рис. 13.1). Рыночное равновесие на рынке данного фактора будет достигнуто в точке пересечения кривых спроса и предложения, в соответствии с которой сформируются равновесная рыночная цена (P^0_F) и равновесный объем (Q^0_F) фактора. В этом случае величина факторного дохода будет определяться как произведение цены на объем ($I_F = P^0_F \times Q^0_F$). Графически она будет представлена площадью затемненного прямоугольника. Совершенно очевидно, что изменение величины факторного дохода будет находиться в прямой зависимости от изменений в спросе на него, как показано на рисунке. Расширение спроса на фактор от D^0_F до D^1_F приведет к росту цены фактора с P^0_F до P^1_F и объема его реализации — с Q^0_F до Q^1_F. В результате доходы владельцев фактора вырастут на величину, отраженную площадью темноокрашенной фигуры на рисунке 13.1. Сокращение спроса на фактор производства приведет к снижению цены и объема реализации фактора, а следовательно, к сокращению факторного дохода.

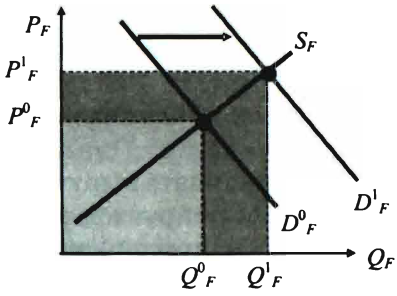


Рис. 13.1. Рынок фактора и величина факторного дохода

То, в какой степени изменения в спросе на фактор отразятся на изменении цены и проданного количества фактора, будет зависеть от эластичности предложения. При эластичном предложении фактора более существенными окажутся изменения в объеме реализации, в то время как при неэластичном предложении — в цене. Само собой разумеется, изменения в предложении фактора также будут оказывать влияние на равновесные цену и объем. Увеличение предложения ресурса при данном спросе вызовет снижение цены ресурса и рост объема его продаж. Сокращение предложения ресурса приведет к росту цены ресурса и уменьшению проданного количества. Механизм, определяющий величину изменений в цене и количестве фактора, будет сродни тому, который действовал в случае изменений в спросе на фактор, с той лишь разницей, что теперь эти изменения будут зависеть от эластичности кривой спроса, а не предложения. Что касается зависимости между изменениями в предложении и изменением величины факторного дохода, то она будет обусловлена эластичностью спроса на данный ресурс (рис. 13.2). При эластичности спроса больше единицы сокращение предложения ресурса будет сопровождаться уменьшением величины факторного дохода (25 – 10 + 5), в то время как при эластичности спроса меньше единицы сокращение предложения ресурса будет сопровождаться ростом величины факторного дохода (25 – 10 + 5 + 20).

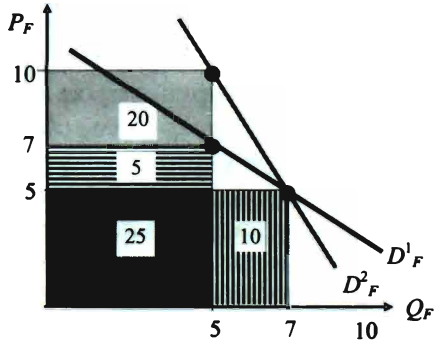


Рис. 13.2. Изменение величины факторного дохода в зависимости от эластичности спроса на ресурс

Особенности спроса на факторы производства и ресурсное решение фирмы

Любой производственный ресурс рассматривается фирмой исключительно в качестве инструмента реализации ее цели — максимизации прибыли. В этом смысле фирму интересуют не факторы сами по себе, а их способность увеличивать выручку фирмы. Так как величина полученной фирмой выручки формируется в зависимости от спроса на производимое ею благо, то спрос фирмы на производственные ресурсы будет зависеть от динамики спроса на поставляемый ею на рынок продукт. Таким образом, **определяющая особенность спроса на факторы производства заключается в том, что он является производным по отношению к спросу на благо, производимое с помощью этих факторов.**

Производный характер спроса на производственный ресурс указывает на то, что фактором, определяющим спрос фирмы на ресурс, будет изменение в ее общей выручке, которую получит фирма в результате увеличения применения данного ресурса на единицу. Это изменение будет зависеть от изменения в выпуске на величину предельного продукта (MP_X) от ресурса X и предельной выручки (MR_A), которую приносит фирме продукт, произведенный посредством этой единицы ресурса. Произведение $MP_X \times MR_A$ даст величину прироста общей выручки, полученную благодаря применению дополнительной единицы ресурса и в результате реализации добавочной единицы выпуска. Изменение общей выручки в результате увеличения ресурса на единицу называют предельной факторной выручкой (MRP_X). **Предельная факторная выручка** — прирост общей выручки, полученный фирмой в результате использования дополнительной единицы фактора производства:

$$MRP_X = MP_X \times MR_A.$$

Так как предельная факторная выручка отражает изменения в общей выручке в зависимости от увеличения количества применяемого фактора производства, то ее величина может быть определена как

$$MRP_X = \frac{\Delta TR}{\Delta X} \quad \text{или} \quad MRP_X = \frac{\partial TR}{\partial X}.$$

Поскольку ориентиром в спросе на фактор производства является изменение общей выручки, обусловленное включением в производство дополнительной единицы фактора, которое отражается кривой предельной факторной выручки, то именно эта кривая становится кривой спроса на фактор производства для фирмы. Объяснение этому простое. Если фирма стремится максимизировать прибыль, то предельные издержки по ресурсу, которые она несет, не должны превышать той предельной выгоды (MRP_X), которую обеспечит фирме применение дополнительной единицы ресурса. Следовательно, показатель предельной факторной выручки по каждой единице ресурса выполняет для фирмы роль цены, которую она может уплатить за каждую единицу ресурса.

Формирование кривой спроса на ресурс на основе кривой предельной факторной выручки раскрывает экономическое содержание производного характера спроса на факторы производства. Оно говорит о том, что спрос на производственный ресурс зависит не только от его производительно-

сти (MP_X), но и от рыночной цены блага (P_A), для производства которого используется данный ресурс. При одной и той же производительности ресурса спрос на него будет тем больше, чем выше цена создаваемого с его помощью продукта. При низком спросе на благо, несмотря даже на высокую производительность ресурсов, которые используются при его производстве, спрос на них будет низким.

Для фирмы, нацеленной на максимизацию прибыли, принцип принятия решения о количестве привлекаемого ресурса будет базироваться на учете вклада дополнительной единицы ресурса в ее выручку и изменения издержек в результате использования этой же единицы ресурса. Ценность ресурса для фирмы определяется его предельной факторной выручкой (MRP_X). Изменения в издержках производства вследствие применения дополнительной единицы фактора найдут свое выражение в предельных издержках по ресурсу (MRC_X), где $MRC_X = \frac{\partial TC}{\partial X}$. Таким образом, фирма принимает решение по ресурсу путем сравнения динамики предельной факторной выручки и предельных издержек по ресурсу. Естественно, что при подобном подходе оптимальным для фирмы будет такой объем ресурса, при котором указанные величины уравниваются. Действительно, до тех пор пока значения предельной факторной выручки (MRP_X) будут превышать значения предельных издержек по ресурсу (MRC_X), прибыль фирмы будет увеличиваться. Когда же значения предельных издержек по ресурсу превысят значения предельной факторной выручки, прибыль начнет сокращаться. Максимального уровня прибыль достигнет в случае равенства предельной факторной выручки предельным издержкам по ресурсу. Равенство предельной факторной выручки предельным издержкам по ресурсу — **принцип принятия фирмой решения о величине спроса на ресурс**. Соответственно, оптимальным для фирмы является применение такого количества ресурса, при котором предельная факторная выручка от ресурса равна предельным издержкам по данному производственному ресурсу:

$$MRP_X = MRC_X.$$

Принцип оптимизации ресурсного решения фирмы ($MRP_X = MRC_X$) по своей сути равнозначен принципу равенства предельной выручки предельным издержкам ($MR = MC$), ведь каждый из них является условием максимизации прибыли. Это не означает, что существуют два условия максимизации прибыли. Это одно и то же условие, но характеризующее решение задачи оптимизации производства с разных позиций. Равенство предельной выручки и предельных издержек ($MR = MC$) указывает на объем выпуска, при котором фирма максимизирует прибыль, а равенство предельной факторной выручки предельным издержкам по ресурсу ($MRP_X = MRC_X$) указывает на то количество ресурса, при котором фирма достигает выпуска, максимизирующего ее прибыль.

Общий принцип принятия фирмой решения может показаться очевидным и простым. Фирма увеличивает спрос на ресурс при снижении цены ресурса и сокращает — при росте его цены. Сложность между тем состоит в том, что фирма обычно применяет несколько ресурсов одновре-

менно, притом находящихся в определенной взаимозависимости между собой. Изменение спроса на один ресурс влечет за собой изменение и в количестве применения других ресурсов, что, в свою очередь, приводит к изменениям в предельной производительности переменного ресурса. Фирма оказывается в ситуации поиска оптимизации с учетом последнего обстоятельства, что значительно усложняет принятие ею решения. Ведь задача заключается в том, чтобы оптимизировать выбор по всему производственному набору факторов производства.

Правило минимизации издержек говорит о том, что фирма должна использовать факторы производства в таком количестве, чтобы последняя денежная единица, истраченная на ресурс, приносила равную отдачу по всем применяемым ресурсам, т. е. при $MP_X/P_X = MP_Y/P_Y$. В то же время прибыль фирмы максимизируется при условии $MRP_X = MRC_X$. Отсюда следует, что в случае $MRC_X = P_X$ **оптимизация производственного набора** достигается при условии

$$\frac{MRP_X}{P_x} = \frac{MRP_Y}{P_Y} = \ldots = \frac{MRP_N}{P_N}, \quad \frac{MP_X}{P_x} = \frac{MP_Y}{P_Y} = \ldots = \frac{MP_N}{P_N}.$$

Действительно, учитывая, что $MRP_X = MP_X \times P_A$, получим $\{(MP_X \times P_A)/P_X = (MRP_Y \times P_A)/P_Y\}/P_A = MP_X/P_X = MP_Y/P_Y$. Таким образом, для максимизирующей прибыль фирмы оптимальной будет такая структура набора факторов, при которой предельная факторная доходность по каждому фактору равна предельным издержкам его использования. Применение данного принципа в процессе принятия фирмой производственного решения позволяет понять суть различий в соотношении трудовых и капитальных факторов, характерных для разных отраслей экономики. При этом важно иметь в виду, что само соотношение регулируется двумя определяющими факторами: ценами факторов и их производительностью. Низкая цена рабочей силы предопределяет низкую капиталоемкость производства, а значит, и низкую капиталовооруженность труда. Темпы технического прогресса также не в последнюю очередь определяются ценой рабочей силы.

Если ресурсное решение фирмы зависит от динамики предельного факторного дохода и предельных издержек по ресурсу, то сами эти величины зависят от цены реализуемого на рынке блага и цены применяемого для его производства ресурса. Как мы уже знаем, независимо от того, имеем ли мы дело с благами или ресурсами, формирование этих цен есть результат специфики функционирования конкретного типа рыночной структуры. Поэтому следующий шаг в исследовании рынка ресурсов — определение ресурсного поведения фирмы при разных комбинациях организационных структур рынка продукта и рынка ресурса. Здесь возможны три модели, при которых фирма будет принимать ресурсное решение.

Ресурсное решение фирмы в условиях совершенно конкурентных рынков представлено на рисунке 13.3. Спрос фирмы на ресурс описывается кривой $D^{CK}{}_X$, которая представляет собой кривую предельной факторной выручки ($MRP^{CK}{}_X$) фирмы. Так как цена реализуемого фирмой в условиях совершенной конкуренции продукта неизменна ($P_X = \text{const}$), то понижающаяся графика кривой спроса фирмы на ресурс является отражением снижения предельного продукта (MP_X) от данного ресурса.

Поскольку цена фактора производства также является неизменной, то для фирмы кривая его предложения представляется в виде горизонтальной линии, расположенной на уровне рыночной цены фактора: $S_X = P_X$. Следовательно, предельные издержки по ресурсу будут равны цене независимо от того, какое количество фактора фирма будет приобретать. Руководствуясь принципом оптимизации ресурсного решения ($MRP_X = MRC_X$) при цене фактора производства $P^1{}_X$, фирма ограничит свой спрос на него в объеме $Q^1{}_X$. Если цена фактора снизится до $P^2{}_X$, фирма увеличит спрос на него до $Q^{CK}{}_X$. Из этого следует, что фирма будет увеличивать спрос на ресурс при снижении цены на него и сокращать — при ее росте.

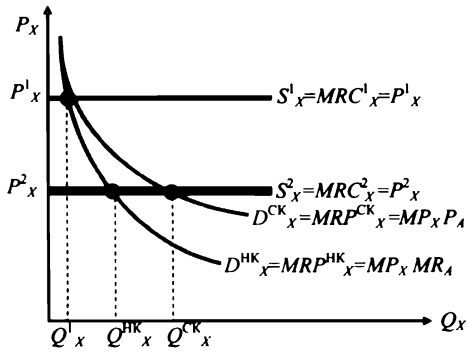


Рис. 13.3. Ресурсное решение фирмы

Ресурсное решение фирмы, действующей на рынке несовершенной конкуренции, но покупающей ресурсы на совершенно конкурентном рынке, будет базироваться на тех же принципах, что и в предшествующем случае. Суть различий между моделями заключается в том, что кривая спроса на фактор производства для фирмы, продающей свой продукт на несовершенно конкурентном рынке ($D^{HK}{}_X$), будет располагаться ниже той, которую она имела бы, действуя на совершенно конкурентном рынке ($D^{CK}{}_X$), как это показано на рисунке 13.3. Объясняется это тем, что действующая в условиях несовершенной конкуренции фирма сталкивается с наклонной кривой спроса на свой продукт. Увеличивая выпуск, она вынуждена снижать цену продукта. Следовательно, предельная выручка (MR_A) фирмы будет снижаться.

Рисунок 13.3 наглядно показывает, что при идентичности условий применения фактора производства (одинаковость технологии и цены ресурса) спрос на ресурс будет больше со стороны фирмы, которая действует на рынке совершенной конкуренции ($Q^{CK}{}_X$), в сравнении с той, которая продает свой продукт на несовершенно конкурентном рынке ($Q^{CK}{}_X > Q^{HK}{}_X$). Это, в общем-то, закономерно. Ведь при прочих равных условиях объем выпуска фирмы, реализующей продукт на несовершенно конкурентном рынке, будет ниже конкурентного. А для меньшего выпуска ей потребуется меньший объем ресурсов. Следует отметить и то, что кривая спроса на ресурс для случая с несовершенно конкурентным рынком продукта будет менее эластичной в сравнении с ее аналогом для случая с совершенно конкурентным рынком продукта. Это означает, что действующая на несовершенно конкурентном рынке продукта фирма будет слабее реагировать на изменение цены производственного ресурса.

Ресурсное решение фирмы, действующей на несовершенно конкурентных рынках. Принципиальное отличие в этой модели принятия фирмой ресурсного решения заключается в том, что фирма сталкивается не с горизонтально расположенной кривой предложения ресурса, а с положительно наклоненной, как это показано на рисунке 13.4. В таком случае цена ресурса является функцией от спроса на него. Следовательно, каждая дополнительная единица ресурса будет продаваться по более высокой

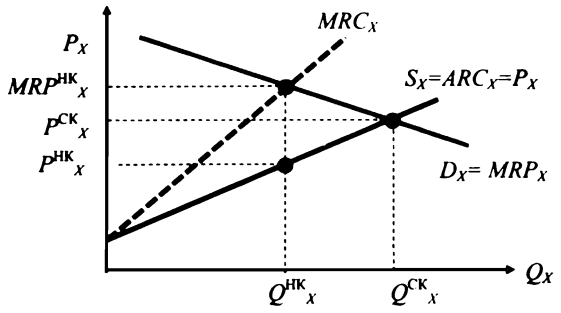


Рис. 13.4. Спрос и ценообразование на ресурс в условиях несовершенной конкуренции

цене. Кривая средних издержек по ресурсу фирмы (ARC_X) будет совпадать с кривой рыночного предложения ресурса ($S_X = ARC_X$), так как фирма покупает ресурс в соответствии с его рыночной ценой $P_X(Q_X)$. **Главная особенность** заключается в том, что при положительно наклоненной кривой предложения фирма должна платить более высокую цену при увеличении спроса на ресурс, что означает опережающий рост ее предельных издержек по ресурсу (MRC_X) по сравнению со средними издержками по ресурсу (ARC_X). Поэтому кривая предельных издержек фирмы (MRC_X) по ресурсу будет всегда располагаться выше кривой ее средних издержек по ресурсу (ARC_X). Фирма будет увеличивать спрос на ресурс до тех пор, пока дополнительный вклад каждой последующей единицы ресурса в ее общую выручку будет превышать изменения в ее предельных издержках по ресурсу ($MRP_X = MRC_X$). Исходя из этого, оптимальным для фирмы будет спрос на ресурс в объеме $Q^{НК}{}_X$, при котором она максимизирует свою прибыль. Между тем точка оптимизации ресурсного решения фирмы отнюдь не является точкой определения цены ресурса. Во-первых, несмотря на то что для объема $Q^{НК}{}_X$ величина предельной факторной выручки фирмы составляет $MRP^{НК}{}_X$, фирма должна оплачивать ресурс по рыночным ценам, а не в соответствии с величиной предельной факторной выручки. Во-вторых, такое определение цены не отвечает самому принципу рыночного ценообразования, в соответствии с которым цена формируется как результат равенства спроса и предложения. Поэтому фирма должна уплатить цену, которая отвечает данному предложению при данном спросе. Так как кривая предложения ресурса (S_X) задана и выполняет функцию линии цен, то цена для каждого конкретного объема спроса на ресурс будет определяться путем проведения вертикальной оси, проходящей через объем спроса, до ее пересечения с кривой предложения ресурса. В нашем случае равновесная цена ресурса составит $P^{НК}{}_X$.

Из рисунка 13.4 видно, что условия рыночного равновесия для несовершенно конкурентного рынка ресурсов отличаются от условий равновесия для ресурсного рынка совершенной конкуренции. Вывод состоит в том, что в сравнении с совершенно конкурентным рынком ресурса на рынке несовершенной конкуренции фирма будет покупать меньше ($Q^{НК}{}_X < Q^{СК}{}_X$) и по более низкой цене ($P^{НК}{}_X < P^{СК}{}_X$).

Рыночное равновесие на рынке ресурсов

Рыночный спрос на производственный ресурс будет представлять собой совокупный спрос на этот ресурс со стороны всех приобретающих его фирм для каждого конкретного уровня цены производственного ресурса, т. е. сумму ресурсов, применяемых фирмами отрасли при данной цене ресурса. Другими словами, концепция рыночного спроса на ресурс представляется точно такой же, как и в случае с рыночным спросом на продукт фирм. Это означает, что кривая рыночного спроса на ресурс

определяется методом горизонтального суммирования кривых спроса на ресурс со стороны отдельных фирм. Подобно спросу на продукт, спрос на ресурс зависит не только от цены, но и от неценовых факторов. В качестве определяющих выделим такие, как: 1) рыночный спрос на продукт фирмы; 2) производительность фактора производства; 3) цены других производственных ресурсов; 4) эластичность замещения ресурса; 5) доля затрат по ресурсу в издержках производства.

Предложение производственных ресурсов осуществляется домашними хозяйствами. Его величина зависит от двух факторов: объема ресурсов, которым располагают домохозяйства, и их склонности поставлять эти ресурсы на рынок. Так как производственные ресурсы формируют факторные доходы домохозяйств, то логично предположить, что готовность последних предлагать ресурсы на продажу находится в прямой зависимости от рыночной цены ресурсов. Следовательно, общим правилом для формирования рыночного предложения ресурсов является положительная зависимость между ценой ресурсов и объемом их предложения. Являясь отражением указанной зависимости, кривая предложения ресурсов будет иметь положительный наклон.

Рыночное предложение ресурса формируется путем горизонтального суммирования объемов предложения отдельных домохозяйств. Как и в случае с товарными рынками, предложение ресурсов находится под воздействием многих факторов. Во-первых, для предложения ресурсов важное значение имеет временно́й период, обусловливающий способность владельцев ресурсов реагировать на изменения цены ресурса. Во-вторых, существенное влияние на предложение ресурса оказывает степень его уникальности, определяющая эластичность предложения, т. е. способность к переливу из одной отрасли в другую. В-третьих, характер предложения ресурса в значительной степени зависит от масштабности рынка. Предложение ресурса в экономике в краткосрочном периоде ограниченно и окажется совершенно неэластичным. Но предложение ресурса в отношении отдельной фирмы в рамках того же временно́го периода может оказаться совершенно эластичным.

Рыночное равновесие на рынке ресурса формируется на основе тех же принципов, которые характерны и для товарных рынков. Условия спроса на ресурс и его предложения определяют равновесную рыночную цену ресурса и его равновесное количество. Поэтому уровень цены ресурса и объем его применения всецело зависят от этих условий (рис. 13.5). Высококвалифицированная рабочая сила в сравнении с низкоквалифицированной создает более высокий предельный продукт в единицу времени и является для фирмы более ценным ресурсом. Соответственно, и спрос на высококвалифицированных работников ($D^{ВК}_L$) значительно выше спроса на неквалифицированных ($D^{НК}_L$), что отражено линиями спроса на рисунке 13.5. При этом предложение высококвалифицированных работников ($S^{ВК}_L$)

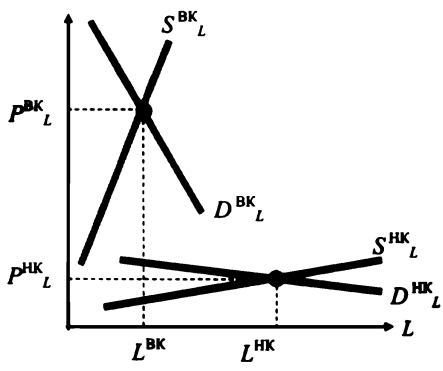


Рис. 13.5

существенно ниже и менее эластично, чем предложение неквалифицированных работников ($S^{НК}{}_L$). В результате взаимодействия рыночных спроса и предложения для каждой категории работников сформируются их реальные цены (ставка почасовой заработной платы) $P^{НК}{}_L$ и $P^{ВК}{}_L$, а также величина спроса на каждую из групп работников — $L^{НК}$ и $L^{ВК}$.

Особенность рынков ресурсов заключается в том, что часто предложение ресурса является абсолютно неэластичным (рис. 13.6). В этом случае изменение цен на ресурс зависит исключительно от изменений в объеме предложения ресурса (сдвиг линии предложения). Нередко предложение ресурса является абсолютно фиксированным, т. е. неизменным даже в рамках долгосрочного периода. Предложение пригодных для сельскохозяйственного использования земельных участков абсолютно ограниченно. Поэтому при существующем спросе на них цена за единицу площади будет формироваться в зависимости от объема предложения. В силу того что общая площадь плодородных земель меньше, предложение плодородных участков ($S^{П}{}_У$) будет значительно меньше предложения неплодородных земельных участков ($S^{НП}{}_У$). Соответственно, при одном и том же уровне спроса цена за единицу площади плодородного участка ($P^{П}{}_У$) будет выше цены единицы площади неплодородного участка ($P^{НП}{}_У$).

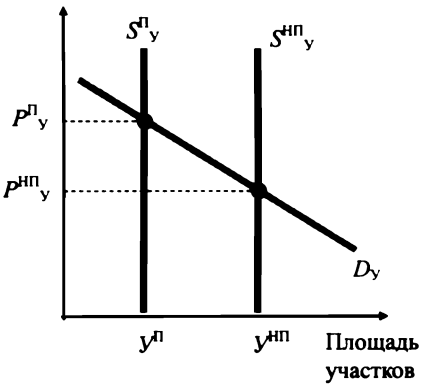


Рис. 13.6

Между тем указанные выше закономерности отражают только принцип функционирования ресурсного рынка. На практике спрос и предложение каждого вида производственных ресурсов находятся под влиянием специфических факторов, которые могут существенно модифицировать функционирование рынка конкретного вида производственного ресурса. Следует отметить и то, что цена фактора является хотя и важным, но не единственным, а иногда даже и не определяющим фактором формирования рыночного равновесия.

Экономическая рента Равновесная цена определяет и величину факторного дохода, получаемого владельцами ресурсов для каждого данного объема их продаж. Вместе с тем с точки зрения владельца продажа ресурса представляется не чем иным, как способом обращения в доход издержек, связанных с неиспользованием имеющихся возможностей по применению ресурса. Проще говоря, у владельца ресурса всегда имеется несколько альтернатив: использовать ресурс самому, сдать его в аренду или продать. Следовательно, готовность владельца ресурса поставлять ресурс на рынок определяется альтернативной ценностью ресурса, определяющей то минимальное вознаграждение, которое удерживает владельца ресурса от его альтернативного использования. Это вознаграждение — **трансфертный (удерживающий) доход**, представляющий собой минимальную цену, по которой владелец производственного ресурса готов поставлять его на рынок. Разные владельцы имеют разные альтернативные возможности, следовательно, разными у них

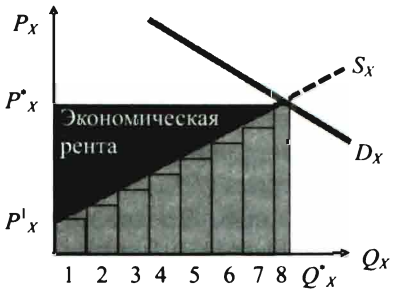


Рис. 13.7. Предложение ресурса и экономическая рента

будут и уровни удерживающего дохода (произведение цены ресурса на реализованный объем ресурса), что находит свое выражение в линии предложения ресурса S_X (рис. 13.7). Суммарная величина трансфертного дохода, который получат все владельцы ресурса, будет зависеть от объема продаж ресурса, т. е. от равновесного объема Q^*_X (площадь светлоокрашенного треугольника, лежащего под кривой предложения S_X). В то же время все единицы ресурсов будут продаваться на рынке по одной и той же равновесной рыночной цене P^*_X. Из этого следует, что каждый из владельцев ресурса, за исключением последнего, удерживающий доход которого равен равновесной цене ресурса, получит некоторый излишек дохода сверх того, на который он рассчитывал. Реально полученный владельцами ресурса факторный доход составит величину, равную произведению равновесной цены ресурса на его равновесный объем, т. е. $I_X = P^*_X \times Q^*_X$, что, несомненно, больше совокупного трансфертного дохода на величину, равную площади темноокрашенного треугольника. Это превышение факторного дохода владельцев ресурса над альтернативной ценностью ресурса должно рассматриваться в качестве излишка, поскольку получение его необязательно для поддержания предложения на равновесном уровне. Разница между реальными платежами за ресурс и трансфертным доходом получила название экономической ренты. **Экономическая рента** — это излишек в факторном доходе владельца ресурса, полученный им сверх минимального размера оплаты, по которому он готов продать ресурс. Другими словами, экономическая рента — величина дохода владельца производственного ресурса, превосходящая альтернативную стоимость этого ресурса. Фактически она аналогична понятию «излишек производителя». На рисунке 13.7 ее суммарная величина представлена площадью темноокрашенного треугольника.

Хотя трансфертный доход и экономическая рента — составные части факторного дохода, экономическая роль каждой составляющей существенно различается. Трансфертный доход обусловливает предложение ресурса, и изменения в его уровне приведут к изменениям величины предложения ресурса. Если же кто-либо из владельцев ресурса продаст его по цене ниже равновесной, то сократится только величина получаемой им экономической ренты, но величина предложения ресурса останется неизменной. Из этого следует, что изменения в трансфертном доходе приводят к перераспределению ресурсов в экономике, а изменения в экономической ренте — нет.

Говоря об экономической ренте, следует учитывать то обстоятельство, что она является результатом рыночного равновесия. И в этом смысле должна рассматриваться в качестве дохода от рыночной сделки. Само же существование экономической ренты связано с ограниченностью ресурсов и особенностью спроса на них, являющегося производным от спроса на производимый отраслью продукт. В этой связи формирование экономической ренты будет зависеть от величины удерживающего дохода и эластичности предложения ресурса. Проще говоря, величина экономиче-

ской ренты будет определяться уровнем равновесной рыночной цены ресурса и эластичностью его предложения (рис. 13.8). Отсюда следует важный вывод о том, что не рента определяет уровень рыночных цен, а, наоборот, уровень рыночных цен определяет размер экономической ренты.

Когда отсутствуют ограничения в предложении ресурса (S_X), оно становится совершенно эластичным ($E^S{}_X = \infty$), а цена ресурса ($P^*{}_X$) — равной его альтернативной ценности, т. е. удерживающей цене. В этом случае факторный доход владельцев ресурса равен трансфертному (удерживающему) доходу и экономическая рента не возникает, или, можно сказать, она равна нулю (рис. 13.8,*а*). В том случае, когда кривая предложения ресурса имеет положительный наклон (S_Y), экономическая рента формируется как разница между факторным и трансфертным доходами, а ее величина будет зависеть от эластичности рыночного предложения ресурса (рис. 13.8,*б*). Объем предложения некоторых ресурсов (земли как таковой) является фиксированным, т. е. объем предложения ресурса не зависит от уровня цены, и их предложение (S_Z) будет абсолютно неэластичным $E^S{}_Z = 0$ (рис. 13.8,*в*). В этом случае весь факторный доход принимает форму экономической ренты, называемой ***чистой экономической рентой***. «Чистой» в том смысле, что при отсутствии альтернативной стоимости ресурса любой уровень дохода от него будет иметь рентный характер.

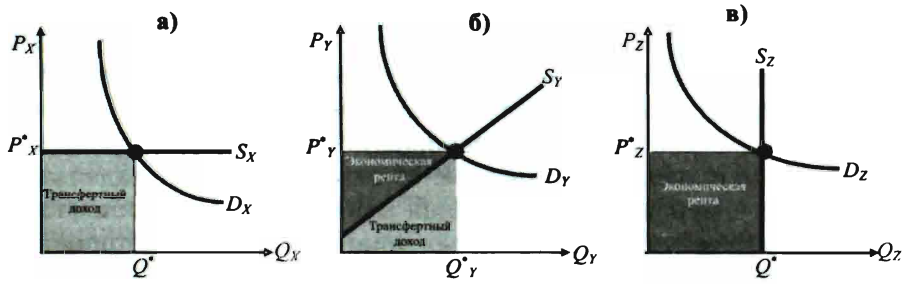


Рис. 13.8. Эластичность предложения фактора производства и величина экономической ренты

Экономическая рента далеко не всегда принимает явную форму. Замечание о том, что она является результатом рыночного равновесия, отнюдь не означает, что рента образуется только в случае продажи ресурса на рынке. Так как экономическая рента представляется в виде платы, превосходящей альтернативную ценность ресурса, то она образуется всегда, когда существует разница между рыночной ценой ресурса и его альтернативной ценностью вне зависимости от того, каким способом данный ресурс включается в производство. Собственник земельного участка, используя его для производства, может рассматривать весь полученный чистый доход как прибыль. На самом же деле по крайней мере часть этого дохода представляет собой экономическую ренту, выступая в качестве неявных издержек.

При определенных обстоятельствах причиной ограничений использования ресурса может стать временной период, что приведет к возникновению экономической ренты. Суть проблемы между тем состоит в том,

что возникающая при этом рента исчезает с исчезновением вызвавшей ее причины. Следовательно, такая рента всегда имеет временный характер, отчего и получила название «квазиренты».

Квазирента — это форма экономической ренты, которая возникает при запаздывании реагирования предложения ресурса на изменения спроса на него. Поскольку возникновение квазиренты обусловлено временным фактором, она всегда имеет временный характер и тенденцию к исчезновению в долгосрочном периоде. Суть проблемы в определении типа ренты — вопрос характера ограничений. Ренты, получаемые в краткосрочном периоде владельцем капитальных факторов и владельцем земельного участка, фактически тождественны друг другу. Но если первый лишится ее в долгосрочном периоде, то второй — нет.

И последнее. Термин «рента» довольно широко употребим в хозяйственной практике. Он фигурирует в договорах о землепользовании и при найме помещений, при взимании платежей за природные ресурсы и в разного рода арендных отношениях. Однако все эти ситуации не тождественны понятию «экономическая рента». Рентные платежи во всех их видах суть выплаты за аренду ресурса. Экономическая рента, как мы могли убедиться, — это не платеж за использование ресурса, а особая форма дохода, которую извлекает владелец ресурса от рыночной сделки. Существует между этими понятиями и количественное различие. Рентные платежи равны факторному доходу. Экономическая рента представляет собой только часть факторного дохода и лишь в редком случае (при абсолютно неэластичном предложении ресурса) может совпасть по величине с рентным платежом.

Ценообразование на рынке труда

Что касается спроса на труд, то он находит свое выражение в предельном факторном доходе от труда (MRP_L), кривая которого и является кривой спроса на труд. В этой связи обратим внимание на то, что спрос на труд зависит от уровня квалификации работников. Более квалифицированная рабочая сила обеспечивает более высокую производительность труда. Следовательно, и уровень спроса на нее более высок ($D^{ВК}{}_L = MRP^{ВК}{}_L$) в сравнении с низкоквалифицированной ($D^{НК}{}_L = MRP^{НК}{}_L$), как это показано на рисунке 13.9,*а*.

Исходной базой формирования предложения труда является уровень удерживающего дохода, величина которого зависит, с одной стороны, от ценности досуга, а с другой — от затрат на образовательную и профессиональную подготовку работников. Поэтому владелец труда воспринимает ставку заработной платы как компенсацию, по крайней мере, за ранее осуществленные инвестиции. Естественно, чем бо́льшими были инвестиции, тем более высокий текущий доход ожидает работник. Это говорит о том, что **решение работника о величине предложения труда зависит от ставки заработной платы**, а линия предложения квалифицированного труда ($S^{ВК}{}_L$) будет располагаться выше линии предложения неквалифицированного труда ($S^{НК}{}_L$) на величину, равную компенсации за осуществленные инвестиции в рабочую силу (рис. 13.9,*б*).

Рыночное равновесие на рынке труда установится в точке **равенства** объемов спроса и предложения труда, графически представленной пересечением соответствующих кривых. Само собой разумеется, что в отно-

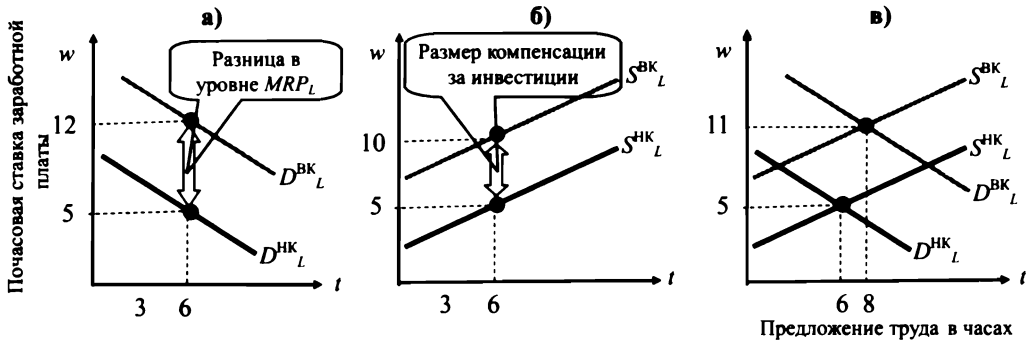


Рис. 13.9. Спрос, предложение и рыночное равновесие на рынке труда

шении каждого типа труда сформируется свое равновесное состояние (рис. 13.9,*в*), которое и определит равновесную цену труда, т. е. ставку оплаты труда (w). Равновесная ставка оплаты квалифицированного труда ($w^{ВК} = 11$) выше, чем неквалифицированного ($w^{НК} = 5$). Причин тому по крайней мере две: более высокая предельная факторная выручка и более высокая стоимость квалифицированного труда. Следует, однако, обратить внимание на то, что равновесная ставка заработной платы является результатом действия рыночного механизма, а не компенсации за более высокую производительность или стоимость квалифицированного труда.

Модель спроса/предложения позволяет проследить характер последствий, вызванных изменениями в спросе и предложении труда. Необходимо, однако, учитывать, что характер связи между ставками заработной платы и предложением труда зависит от масштабности рынка труда. Для экономики в целом эта связь обычно является положительной: с ростом ставок увеличивается предложение труда и наоборот. Для отраслевых рынков эта зависимость не столь однозначна. Предложение ресурса, в нашем случае труда, регулируется величиной удерживающего дохода, который отражает альтернативную стоимость ресурса. На отраслевом уровне (и тем более в отношении отдельной фирмы) у работников существует множество альтернатив. Поэтому даже при росте ставок заработной платы в отрасли может наблюдаться сокращение предложения труда, если в других отраслях (фирмах) эти ставки выше.

Главный вывод, который вытекает из анализа установления рыночного равновесия на рынке труда, состоит в том, что последний выступает связующим звеном между отраслями народного хозяйства. Суть механизма этой связи заключается в том, что повышение ставок заработной платы в одних отраслях оборачивается сокращением занятости, а значит, при прочих равных условиях и выпуска — в других.

Обратившись к отраслевой дифференциации в оплате труда, мы обнаружим довольно значительные различия в уровнях ставок заработной платы. Причин тому несколько. В известной мере эти различия объясняются различиями в привлекательности труда. Отражают они и особенности спроса и предложения, присущие отраслевым рынкам труда. Вместе с тем существенную роль в этом играет и характер организации отраслевого рынка труда.

Совершенно конкурентный рынок труда дает нам пример формирования равновесной ставки заработной платы исключительно под влиянием спроса и предложения. Обычно рынки труда такого типа характерны для профессий, не требующих профессиональной подготовки, а спрос на них со стороны отдельных фирм составляет лишь незначительную часть рыночного спроса. Принципиально иная ситуация возникает в случае, когда работодатель обладает рыночной властью. Для наглядности рассмотрим крайний случай проявления такой власти, когда работодатель выступает в качестве единственного покупателя труда, т. е. монопсониста.

Монопсония на рынке труда — это такой тип рыночной структуры, где множеству продавцов труда противостоит единственный покупатель. Специфика установления цены труда в условиях монопсонии заключается в особенности механизма оптимизации спроса на труд (рис. 13.10). На совершенно конкурентном рынке труда цена труда устанавливается на основе спроса и предложения и задает отдельным фирмам уровень их предельных и средних факторных затрат по труду ($w^* = MRC_L = ARC_L$). Для монопсониста предельные затраты по труду изначально представляются как изменения в общих затратах, вызванные *увеличением спроса на труд. Поэтому кривая предельных затрат по труду (*MRC_L) у монопсониста будет лежать выше кривой предложения труда, отражающей средние затраты по труду (ARC_L). Действуя в соответствии с принципом $MRP_L = MRC_L$, монопсонист ограничивает спрос на труд в объеме ($Q^M{}_L$), что меньше объема, который был бы в случае совершенной конкуренции на рынке труда ($Q^{CK}{}_L$). Характерно, однако, что уровень оплаты труда будет установлен не в соответствии с уровнем предельного факторного дохода от труда (MRP_L) для данного объема спроса на труд, а в соответствии с линией предложения труда (S_L). Поэтому и ставка заработной платы при монопсонии (w^M) окажется ниже, чем при совершенной конкуренции (w^{CK}). Дополнительная прибыль, которую получит монопсонист, составит величину, равную площади затемненного прямоугольника на рисунке 13.10.

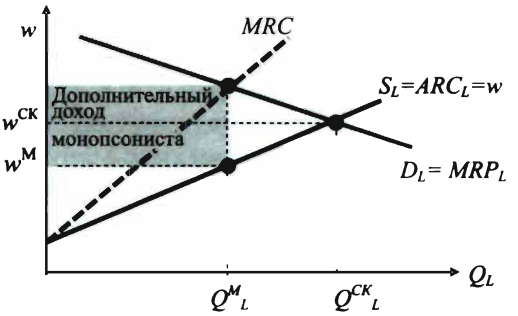


Рис. 13.10. Монопсония: формирование спроса на труд и цены труда

На практике нередко встречаются ситуации, для которых характерно наличие рыночной власти как раз со стороны предложения труда. Это имеет место там, где работники организованы в профессиональные союзы. Влияние профсоюзов заключается в том, что они обладают определенным контролем над процессом обеспечения фирм трудовыми ресурсами. Главная задача профсоюза — это повышение ставок заработной платы, которого они добиваются через заключение коллективных договоров на уровне фирмы или отрасли. Но при данных спросе и предложении труда любое повышение ставки заработной платы приведет к сокращению занятости. Нацеленный на максимизацию дохода своих членов профсоюз не может игнорировать этого обстоятельства. Тем более что значимым для него является вопрос поддержания численности членов. В такой ситуа-

ции принятие решений о повышении ставок оплаты труда будет приниматься с учетом эластичности спроса на труд. Как видно из рисунка 13.11,*а*, требования профсоюза к уровню ставки зарплаты будут выше ($w^A > w^B$) при неэластичном спросе на труд (D^A_L), чем при эластичном (D^B_L). Тем не менее в обоих случаях имеет место сокращение занятости, что позволяет говорить о том, что **деятельность профсоюзов обусловливает сокращение занятости.**

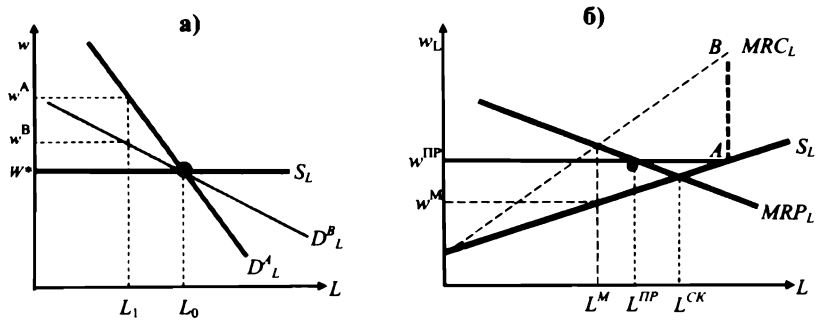


Рис. 13.11. Влияние профсоюза на рынок труда

Нельзя не учитывать и того обстоятельства, что часто профсоюзы могут играть роль уравновешивающей силы на рынке труда, противостоя рыночной власти покупателя труда. Возьмем случай с монопсонией на рынке труда (рис. 13.11,*б*). Установленный в коллективном договоре уровень оплаты труда ($w^{ПР}$) трансформирует кривую предложения труда в ломаную линию $w^{ПР}S_L$. С другой стороны, для монопсониста кривая предельных издержек по труду (MRC_L) также становится ломаной ($w^{ПР}ABMRC_L$), поскольку заданность цены труда делает его спрос на этот ресурс абсолютно эластичным. При ставке зарплаты $w^{ПР}$ и предельной факторной выручке (MRP_L) для монопсониста оптимальный объем труда равен $L^{ПР}$. Если бы монопсонист располагал возможностью реализовать имеющуюся у него рыночную власть, то, как мы знаем, он ограничился бы применением меньшего количества труда (L^M), притом при более низкой его оплате (w^M). Таким образом, мы имеем наглядный пример того, что при определенных условиях деятельность профсоюза позволяет не только поддерживать более высокий уровень оплаты труда, но и способствует увеличению занятости, хотя и в меньших масштабах, чем это было бы при совершенной конкуренции ($L^{ПР} < L^{СК}$).

Существенное влияние на уровень оплаты труда и занятости оказывает **регулирование рынка труда.** Наиболее типичная форма регулирования в сфере оплаты труда — установление минимальной заработной платы, определяемой законодательно устанавливаемым нижним пределом уровня оплаты труда. Введение минимальных ставок зарплаты преследует своей целью обеспечение работникам гарантированного прожиточного минимума. Но проблема состоит в том, что установление минимальной зарплаты выше равновесного рыночного уровня оплаты труда становится фактором, способствующим увеличению безработицы (рис. 13.12). Предположим, что рынок труда является совершенно конкурентным. При

спросе на труд (D_L) и предложении труда (S_L) равновесная цена труда составит w^* при занятости L^*. Если государство установит размер минимальной зарплаты, допустим, на уровне w_{min}, то это будет означать, что предложение труда увеличится до L_S, в то время как спрос на труд сократится до L_D. В результате образуется избыток предложения труда над спросом на него, отражающий размер безработицы ($L_S - L_D$). С точки зрения изменений в факторном доходе часть наемных работников, которая сохранила занятость, получила несомненный выигрыш от повышения уровня оплаты труда. Но в то же время работники, ставшие безработными, утратили его вообще.

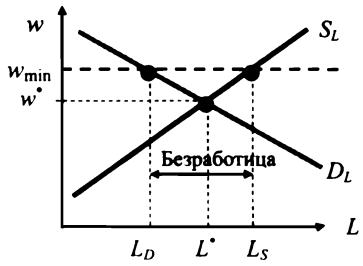


Рис. 13.12. Минимальная заработная плата и занятость

Ценообразование на рынке капитала

Капитал — активы, которые могут быть использованы для увеличения производственных мощностей. В структуре активов выделяют: 1) физические активы, представленные зданиями и сооружениями, рабочими машинами и производственным оборудованием; 2) финансовые активы, к которым относят наличные денежные средства, накопления на банковских счетах и в ценных бумагах (акциях и облигациях); 3) нематериальные активы, представленные в виде стоимостной оценки брендов, торговых марок, патентных и других хозяйственных прав. Для капитальных активов чрезвычайно важным фактором является время. В этой связи следует различать понятия «запас» и «поток капитального актива». **Запас капитала** — чистые накопленные запасы капитальных благ (здания, сооружения, машины и оборудование) на данный момент времени. Он определяется путем вычитания из общей суммы расходов на капитальные блага величины потребленного капитала (амортизация). **Поток капитального актива** — это услуга, порождаемая во времени данным капиталом или его частью. **Цена услуги капитала** находит свое выражение в доходе, взимаемом владельцем актива за временное использование капитального ресурса, например: плата за аренду помещения или оборудования, процент за кредит, рента за использование земельного участка. В отличие от этого **цена капитального актива** представляет собой стоимость, по которой он может быть куплен или продан, т. е. назначаемую в случае передачи всех прав на актив одним хозяйствующим субъектом другому.

Спрос на капитал проявляется в виде заимствования финансовых ресурсов, используемых фирмой для инвестиций, цель которых — увеличение прибыли. Отсюда нетрудно догадаться, что спрос на капитал со стороны фирмы будет зависеть от его содействия росту ее прибыли. Причем вопрос состоит не в том, приведет ли увеличение объема применяемого капитала к росту прибыли или нет, а в том, приведет ли это к росту издержек производства, так как за капитал надо платить. Будут это собственные средства фирмы или заемные — суть дела не меняется. Используя капитал в качестве инвестиций, фирма фактически отказывается от текущего дохода по этим вложением, и, следовательно, ее предельные издержки производства возрастают. В качест-

ве цены за использование услуг капитала можем взять ставку ссудного процента.

Специфика использования капитала в качестве актива заключается в том, что его способность приносить доход в будущем обусловлена его затратами в настоящем, т. е. связана с отказом от имеющихся альтернатив. Проблема состоит в том, что для хозяйствующего субъекта ценность текущих доходов (полезности) выше будущих. Сто рублей, полученных сегодня, и та же сумма, полученная через год, имеют разную ценность. Суть проблемы понять просто, если учесть, что имеющийся в настоящий момент запас капитала может приносить доход. Деньги, положенные в банк, допустим, под 10% годовых, принесут доход, равный 10 рублям. Это означает, что ценность полученных через год 110 рублей равна сегодняшней ценности 100 рублей. Учитывая разность в оценке текущей и будущей ценности капитала, возникает необходимость осуществления межвременных сопоставлений текущих затрат и будущих доходов. Суть проблемы сопоставления сводится к тому, чтобы рассчитать текущую ценность будущих поступлений, т. е. дать их приведенную стоимость. **Приведенная стоимость** — это текущая, т. е. приведенная на настоящий момент времени, ценность будущих доходов от использования капитала. Приведенная стоимость определяется путем дисконтирования. **Дисконтирование** осуществляется путем применения дисконтирующего множителя $\frac{1}{(1+i)^t}$, где i — норма доходности альтернативного инвестиционного инструмента (обычно в качестве показателя нормы доходности (i) используется годовая ставка ссудного процента r), а $t = 1,...,T$ — порядковый номер временно́го периода поступления средств. Этот множитель показывает, как будет изменяться приведенная стоимость будущих доходов. Проще говоря, он показывает, какую сумму следует инвестировать сегодня (K), чтобы получить сумму, равную R, через год. Для любого временно́го периода приведенная стоимость (PV) будет определяться как

$$PV = R_0 + \frac{R_1}{(1+i)} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \ldots + \sum \frac{R_T}{(1+i)^T} = \sum_{t=0}^{T} \frac{R_t}{(1+i)^t}.$$

Определив подобным же способом приведенную стоимость затрат капитала (инвестиций) — C_t, можем определить значение чистой приведенной стоимости (NPV) вложений. **Чистая приведенная стоимость** — это разность между приведенной стоимостью будущих поступлений и приведенной стоимостью текущих затрат:

$$NPV = \sum_{t=0}^{T} \frac{R_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^{T} \frac{C_t}{(1+i)^t}.$$

Положительное значение чистой приведенной стоимости указывает на целесообразность вложений в данный инвестиционный проект. Понятно, что в случае выбора среди альтернативных вариантов применения капитала принимается тот, по которому чистая приведенная стоимость является наибольшей. Таким образом, чистая приведенная стоимость является инструментом принятия инвестиционных решений. Так как фирма осуществляет инвестиции с целью увеличения прибыли, то сущест-

венным для нее является уровень доходности, который приносит каждая единица инвестиций, т. е. предельная норма окупаемости инвестиций. **Предельная норма окупаемости инвестиций** (R_I) определяется как разница между предельной выручкой от инвестиций и изменением предельных издержек производства, за исключением платы за капитал, отнесенная к объему инвестиций и выраженная в процентах:

$$R_I = \frac{MR_I - (MC_I - \%I)}{I} \times 100\% .$$

Предельная норма окупаемости инвестиций показывает уровень доходности инвестиций, или уровень дополнительной выручки, которую получит фирма, инвестируя в производство дополнительный капитал, т. е. является показателем предельных выгод, извлекаемых фирмой из инвестиций. Рассматриваемая в таком качестве, она будет служить для фирмы ориентиром в выборе объема инвестиций, т. е. спроса на них. Следовательно, линия r_1, отражающая изменения предельной нормы окупаемости инвестиций, будет линией спроса фирмы на инвестиции. Учитывая, что по мере увеличения инвестиций предельная норма их окупаемости снижается, кривая спроса на инвестиции (D_I) будет иметь отрицательный наклон, как это показано на рисунке 13.13. Поскольку фирма должна оплачивать привлекаемые инвестиции, то очевидно, что ее ресурсное решение по капиталу (объем спроса) будет зависеть от соотношения между предельной нормой доходности инвестиций (R_I) и ценой за услуги капитала, т. е. ставкой ссудного процента (r). Максимизирующим прибыль фирмы будет такой объем инвестиций, для которого предельная норма окупаемости инвестиций равна ставке ссудного процента. Рыночный спрос на капитал будет формироваться путем горизонтального суммирования индивидуальных объемов спроса всех заемщиков.

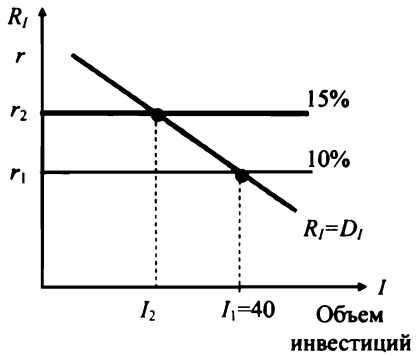


Рис. 13.13. Ссудный процент и спрос на капитал

Предложение капитала осуществляется домашними хозяйствами из их текущего дохода. Поэтому оно является не только производным от текущего дохода, но и следствием отложенного потребления, т. е. осуществляемых домашними хозяйствами сбережений. Из этого вытекает, что теория предложения капитала по своей сути есть теория сбережений. В этой связи задача сводится к тому, чтобы выявить факторы, определяющие принятие решений о сбережениях.

Описание процесса принятия домашними хозяйствами решений в отношении сбережений осуществляется с помощью модели жизненного цикла. **Модель жизненного цикла** — способ описания межвременных предпочтений домашнего хозяйства в распределении текущего дохода на потребление и сбережения. Предполагается, что жизненный цикл домашнего хозяйства состоит из двух периодов — настоящего и будущего, где часть текущего потребления может быть обменена на потребление в буду-

щем путем сбережения части текущего дохода. В этом смысле проблема принятия решения домашним хозяйством — задача межвременного выбора, т. е. оптимизации потребления (максимизация полезности) в рамках всего жизненного цикла. Поскольку в такой ситуации роль связующего звена между текущим и будущим потреблением будет выполнять ставка ссудного процента, то **межвременное равновесие** достигается домашним хозяйством при $(1 + r)$, где r — ставка ссудного процента. Это означает, что **кривая сбережений** конкретного индивида будет представлять собой набор оптимальных для каждого данного уровня ставки ссудного процента точек. Она же есть и **индивидуальная кривая предложения капитала**. Кривая рыночного предложения капитала (S_K), отражающая общий объем предложения капитала (Q_K) для каждого данного уровня ставки процента r (рис. 13.14), определяется путем горизонтального суммирования индивидуальных кривых предложения. Имея положительный наклон, она показывает, что предложение капитала увеличивается с ростом ставки процента и наоборот. Как свидетельствуют эмпирические данные, предложение капитала является неэластичным $(0 < E^S_K < 1)$.

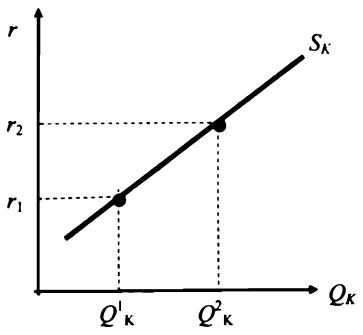


Рис. 13.14. Кривая предложения капитала

Равновесие на рынке капитала устанавливается в соответствии с рыночным спросом и предложением. Одним словом, рыночное равновесие будет достигнуто в точке пересечения кривой спроса на капитал (D_K) и кривой его предложения (S_K), которая определит рыночную цену (r^*) услуг капитала (рис. 13.15). Любые изменения в спросе на капитал (D^1_K) или его предложении приведут к изменению условий рыночного равновесия, что проявится в изменении цены капитала (r^1) и его равновесного количества (Q^1_K). Само собой разумеется, что общая для всех ставка процента может сформироваться только на совершенно конкурентном рынке капитала. Предложение капитала в долгосрочном периоде более эластично в сравнении с краткосрочным, в рамках которого объем сбережений в экономике в целом вообще может рассматриваться как фиксированный.

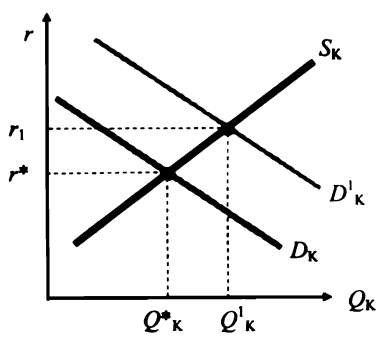


Рис. 13.15. Равновесие на рынке капитала

Ценообразование на природные ресурсы

Специфика экономики природных ресурсов заключается в том, что абсолютные объемы этих ресурсов ограниченны. Между тем, анализируя динамику рынков природных ресурсов, следует учитывать то обстоятельство, что эти ресурсы различаются по характеру экономического оборота. Поэтому выделяют две группы природных ресурсов: воспроизводимые и невоспроизводимые ресурсы. **Воспроизводимые (неисчерпаемые) природные ресурсы** — это те, которые не утрачивают в процессе

использования своего производительного свойства и их объемы могут поддерживаться на прежнем уровне.Такими природными ресурсами являются земля, леса, биомасса моря и суши. При правильном использовании объем этих ресурсов может сохраняться и даже увеличиваться (улучшение почв или насаждение лесов). **Невоспроизводимые (исчерпаемые) производственные ресурсы** — это те, которые, являясь продуктом естественно-исторического процесса, не могут быть восстановлены и их количество безвозвратно иссякает по мере использования. Запасы любого минерального сырья (нефть, газ, уголь, рудные и нерудные минералы) конечны. Мы можем создать синтетические заменители некоторым природным ресурсам, но воссоздать сами эти ресурсы в принципе невозможно.

Землю можно рассматривать в качестве типичного воспроизводимого природного ресурса. Поэтому текущий поток услуг земли — способность выступать производственным ресурсом — не уменьшает ее будущий запас. Соответственно, объем предложения земли в настоящем и будущем один и тот же. Хотя земля — воспроизводимый ресурс, ограниченность общего ее объема является определяющим фактором, оказывающим влияние на механизм ценообразования как в отношении предоставляемого землей потока услуг, так и ее запаса. Так как количество земли физически ограниченно, то рыночное предложение услуг земли является абсолютно неэластичным и графически будет иметь вид вертикальной линии ($S_З$), как это показано на рисунке 13.16. Экономическая суть абсолютной неэластичности предложения услуг земли состоит в том, что величина объема их предложения не зависит от уровня цены услуг земли как фактора производства, в качестве которой выступает ежегодная арендная плата за использование земли, называемая обычно земельной рентой[1] (R). Будет ли величина земельной ренты за единицу земли (гектар, сотку или квадратный метр) нулевой или любой другой, величина предложения единиц земли не изменится. Это говорит о том, что единственный фактор, оказывающий влияние на формирование рыночно равновесного уровня земельной ренты (цены услуг земли), — спрос на услуги земли ($D_З$). Как и в случае с ранее рассмотренными факторами производства, спрос на землю является производным, а сама линия спроса на землю представляет собой предельную факторную выручку по данному ресурсу. Поэтому положение линии спроса на землю будет определяться уровнем предельного продукта, получаемого с земли (продуктивность земельного участка), и предельной выручкой от реализации этого продукта. Отрицательный наклон линии спроса на землю обусловлен убыванием предельной производительности земли, как и любого фактора производства.

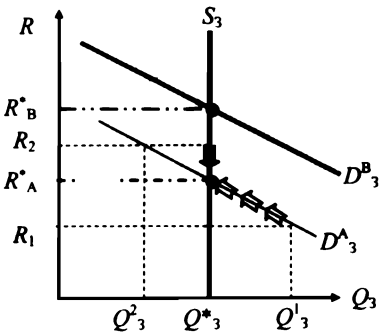


Рис. 13.16. Рынок земли и ставка земельной ренты

[1] Часто в качестве аналога термина «земельная рента» используется термин «арендная плата», что в принципе допустимо, хотя и неточно отражает суть этих понятий. Понятие «арендная плата» шире понятия «земельная рента», так как арендная плата помимо земельной ренты может включать и другие платежи, например плату за использование сооружений и посадок, которые имеются на земельном участке.

Равновесие на рынке услуг земли достигается в точке пересечения линий спроса на них ($D_З$) и кривой их предложения ($S_З$). Поскольку линия предложения абсолютно неэластична, а объем предложения фиксирован ($Q^*_З$), то уровень равновесной земельной ренты (R^*), выступающей формой оплаты услуг земли, будет формироваться исключительно под влиянием спроса на землю. **Рыночное равновесие на рынке земли** является результатом изменений в спросе на землю при фиксированном ее предложении и достигается при уровне ставки земельной ренты, равной предельному доходу от использования земли. Земельная рента — цена услуг земли, но не самой земли. Земельная рента — это плата за временное использование земли как производственного ресурса. Цена земли — это результат купли-продажи, предполагающий бессрочную передачу всех прав собственности на землю как объект собственности. **Цена земли** ($P_З$) — это капитализированная земельная рента. Суть капитализации земельной ренты состоит в том, что сумма денег (цена), вырученная от продажи земельного участка, должна приносить продавцу ежегодный доход не меньше земельной ренты. Поскольку альтернативной оценкой такого дохода выступает процентный доход на капитал, то цена земли может быть определена как отношение приносимого текущего рентного дохода (R_i) к ставке ссудного процента (r_i):

$$P_З = \frac{R_i}{r_i} \times 100\% .$$

Ценообразование на невоспроизводимые ресурсы. Как и в случае с землей, запас любого невоспроизводимого ресурса является ограниченным. Особенность состоит, однако, в том, что по мере потребления невоспроизводимого ресурса его запас сокращается, и тем быстрее, чем интенсивнее потребляется ресурс. Способность рудного месторождения приносить доход во времени ограничена запасом руды в нем. Поэтому будущий поток невоспроизводимого ресурса будет меньше текущего. Рыночный спрос на исчерпаемый ресурс формируется в соответствии с теми же принципами, что и на любые другие производственные ресурсы, т. е. определяется уровнем предельной факторной выручки по ресурсу. Но так как запас ресурса сокращается, предположим, с S_0 до S_1 (рис. 13.17), то становится очевидным, что при неизменном уровне спроса на него (D) рыночная цена ресурса в будущем обязательно вырастет с P_0 до P_1. Перед владельцем ресурса возникает дилемма: продавать ресурс сейчас или подождать роста цены на него. Сохранение ресурса в качестве запаса обеспечивает для его владельца рост дохода в будущем. Однако продажа ресурса в текущий момент также способна увеличивать будущий доход владельца ресурса, так как вырученные от продажи ресурса средства могут быть капитализированы и принесут дополнительный доход в виде процента. Таким образом, решение о предложении невоспроизводимого ресурса — это про-

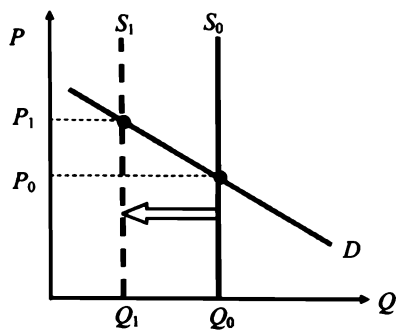


Рис. 13.17. Изменение запаса и цена невоспроизводимого ресурса

блема межвременного выбора. Суть выбора сводится к соизмерению ценности текущего дохода от продажи ресурса, которая выражается в его способности приносить дополнительный доход, и прироста будущего дохода, обусловленного ростом цены этого ресурса[1]. Так как принятие решения о продаже невоспроизводимого ресурса будет зависеть от соотношения ожидаемого роста цены на ресурс и ставки ссудного процента, то можно предположить, что **цена невоспроизводимого ресурса будет возрастать пропорционально росту реальной ставки процента**: $P_t = P_0 (1 + i)t$, где i — темп роста цены ресурса.

Что касается цены запаса ресурса (цены месторождения), то механизм ее формирования схож с тем, который характерен для цены земли. Предложение запаса невоспроизводимого ресурса определяется здесь его наличным количеством и уровнем ставки, по которой он применялся в предшествующем периоде. Рыночный спрос на запас будет зависеть от уровня доходности от альтернативных вложений капитала. Поэтому цена месторождения невоспроизводимого ресурса будет равна чистому доходу, который может быть получен за весь период эксплуатации этого месторождения.

Основные понятия

Квазирента
Минимальная заработная плата
Монопсония
Невоспроизводимый ресурс
Предельная норма окупаемости инвестиций
Предельная факторная выручка
Предельные издержки по ресурсу
Предельный факторный доход
Приведенная стоимость
Производный спрос
Регулирование рынка труда
Ресурсное решение фирмы
Рынок земли
Рынок капитала
Рынок природных ресурсов
Рынок труда
Рыночное предложение ресурса
Рыночный спрос на ресурс
Трансфертный доход
Цена земли
Цена капитала
Цена труда
Человеческий капитал
Чистая экономическая рента
Экономическая рента

[1] В данном случае под ценой ресурса понимается чистая экономическая рента, взимаемая владельцем ресурса, т. е. цена, очищенная от затрат на добычу ресурса.

Глава 14. Теория общего равновесия и экономика благосостояния

В предыдущих главах экономическое поведение субъектов рынка исследовалось нами при допущении о независимости рынков. В действительности экономика представляет собой не просто совокупность рынков, а единую систему, для которой характерно взаимовлияние явлений и процессов. В этой связи вопрос установления рыночного равновесия трансформируется в проблему достижения равновесного состояния экономики как целого, т. е. общего равновесия. Содержательный аспект этой проблемы заключается в поиске ответа на вопрос: способна ли рыночная экономика обеспечить эффективное распределение ресурсов и благ?

Частичное и общее равновесие

Частичное рыночное равновесие — это состояние отдельно взятого рынка, которое является результатом взаимодействия его субъектов и при котором у участников рынка отсутствуют внутренние стимулы для изменения сложившегося состояния. Оно дает ограниченное представление о характере функционирования экономики, так как по своей природе является неполным. Во-первых, оно не отражает взаимодействия между рынками, игнорируя обратную связь. Во-вторых, частичное равновесие не учитывает множественности решений, одновременно принимаемых участниками рынка.

На самом деле рынки тесно взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Взаимодействия вызывают **эффект обратной связи**, заключающийся в том, что изменение условий частичного равновесия на одном рынке приводит к нарушению равновесия на другом. Последний, двигаясь к новому равновесию, оказывает влияние на результаты равновесного состояния первого. Поэтому результаты анализа, полученные на основе частичного равновесия, не могут дать достоверной картины изменений и даже могут оказаться ошибочными из-за недоучета взаимовлияния и эффекта обратных связей. В этой связи возникает необходимость анализа механизма приведения в равновесное состояние всей совокупности рынков с учетом присущего им взаимодействия. Именно такой анализ позволяет понять суть зависимости между, казалось бы, не зависящими друг от друга благами, например между ценами на хлеб и на горючее и смазочные материалы (рис. 14.1).

Хотя горючее и смазочные материалы (ГСМ), пшеница, мука и хлеб — разные блага, но между ними существует тесная связь. ГСМ — производственный ресурс для производства пшеницы, которая, в свою очередь, выполняет ту же функцию по отношению к муке, служащей фактором производства для выпечки хлеба. Отсюда вытекает тесная взаимосвязь между рынками указанных благ. Предположим, все эти рынки находятся в состоянии частичного равновесия. Для рынка ГСМ условиями равновесия являются $P^X{}^*_0$ и $Q^X{}^*_0$, для рынка пшеницы — $P^Y{}^*_0$ и $Q^Y{}^*_0$, для рынка муки — $P^Z{}^*_0$ и $Q^Z{}^*_0$, а для рынка хлеба — $P^E{}^*_0$ и $Q^E{}^*_0$. Изменение параметров предложения на рынке ГСМ (ухудшение условий добычи, введение налога, увеличение экспорта) приведет к сдвигу кривой предложения из положения $S^X{}_0$ в положение $S^X{}_1$, что при данном спросе $D^X{}_0$ приведет

к росту цены на ГСМ с P^{X*}_0 до P^X_1. Рост цен на ГСМ повысит издержки производства в сельском хозяйстве, что выразится в смещении кривой предложения пшеницы из положения S^Y_0 в положение S^Y_1 и росте цены на пшеницу до P^Y_1. Это, в свою очередь, вызовет сдвиг кривой предложения муки в положение S^Z_1, сопровождающееся ростом цены на муку до P^Z_1. Рост цены муки вызовет рост производственных издержек при производстве хлеба, и кривая предложения хлеба сдвинется в положение S^E_1, что при спросе D^E_0 приведет к росту цены на хлеб до P^E_1 и сокращению его потребления до Q^E_1. Таким образом, можем констатировать, что изменения в предложении на рынке ГСМ привели к повышению цен с P^*_0 до P_1 и сокращению объемов с Q^*_0 до Q_1 на рынке пшеницы, муки и хлеба. Таков итог анализа частичного равновесия.

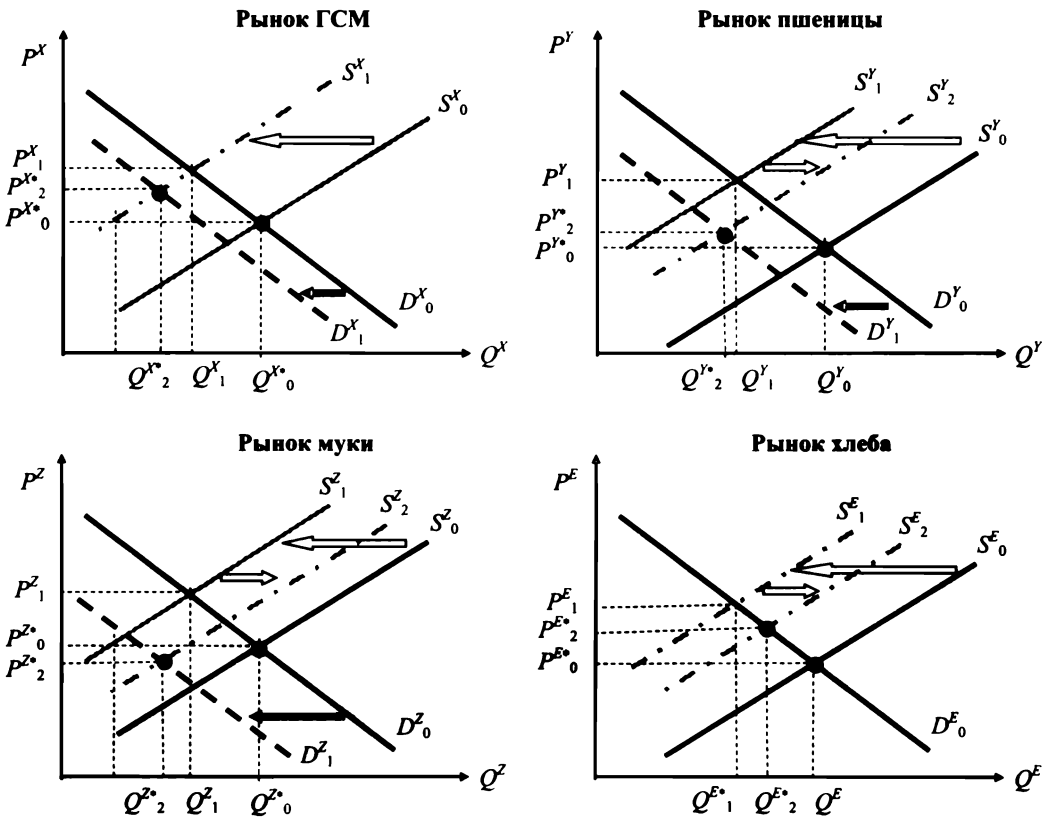


Рис. 14.1. Взаимодействие рынков и установление общего равновесия

Анализ общего равновесия опирается не только на взаимозависимость рынков, но и на взаимодействие между ними, которое проявляется в форме эффекта обратной связи. В нашем случае он заключается в следующем. Сокращение потребления хлеба даст новое частичное равновесие на рынке хлеба, которое выразится в уменьшении величины спроса ($Q^E_1 < Q^E_0$). Однако на рынке муки это проявится в форме изменения в спросе, которое выразится в смещении кривой спроса в положение D^Z_1. Сокращение спроса на муку вызовет сокращение спроса на пшеницу (D^Y_1), вследствие

чего посевные площади сократятся, а значит, сократится и спрос на ГСМ (D^X_1). Цена ГСМ понизится до P^{X*}_2, что приведет к поочередному смещению кривых предложения на рынке пшеницы в положение S^Y_2 и на рынке муки — в положение S^Z_2. Так как цена муки снизится, то сместится и кривая предложения хлеба (S^E_2), в результате цена на хлеб понизится (P^E_2), а величина спроса — увеличится (Q^{E*}_2). Как видим, полученный результат отличается от предыдущего. Нельзя сказать, что на этом процесс закончится. Однако, пройдя ряд итераций, рынки окажутся в состоянии, когда цены и объемы на всех четырех рынках установятся с учетом эффекта обратной связи, и перемещение кривых спроса и предложения прекратится. Это будет означать одновременное установление равновесных цен и объемов по всем взаимосвязанным рынкам, т. е. достижение общего равновесия.

Общее рыночное равновесие — это состояние экономической системы, которое характеризуется одновременным достижением равновесия рынков по всем товарным группам, а все субъекты экономики максимизируют свою целевую функцию при существующих ресурсных ограничениях. Достижение общего рыночного равновесия означает: что, во-первых, величина спроса равна величине предложения по всем товарным группам; во-вторых, равновесные цена и объем по каждому товару соответствуют условиям равенства спроса и предложения каждого рынка; в-третьих, все экономические субъекты максимизируют свою полезность при существующих для них ресурсных ограничениях; в-четвертых, равновесие достигается на всех рынках и для всех субъектов одновременно. Наконец, общее равновесие — это долгосрочное равновесие, так как всякое краткосрочное равновесие является переходным. Проще говоря, общее равновесие характеризуется такими условиями, при которых обеспечивается сбалансированность всех рынков и секторов экономики.

Общее равновесие и эффективность

Главная проблема, которую решает теория общего равновесия, заключается в том, может ли (а если да, то каким образом) конкурентная экономическая система прийти в такое состояние, при котором обеспечивается эффективное распределение экономических ресурсов, а каждый субъект достигает своей экономической цели (максимизирует полезность, прибыль и т.п.). Решение ее связано с анализом эффективности обмена и производства в условиях ценового механизма. При этом предполагается: 1) что все рынки являются конкурентными; 2) в производстве используются все имеющиеся ресурсы; 3) весь продукт покупается потребителями; 4) участники рынка максимизируют свои выгоды: потребители — полезность, а производители — прибыль; 5) эффективность достигается в случае равенства объема спроса объему предложения.

Проблему эффективности обмена можно считать основополагающей в теории общего равновесия, так как ее решение — это ответ на вопрос об эффективности рынка как способа координации экономической деятельности. Ранее мы установили, что экономическая эффективность достигается в условиях совершенной конкуренции, обеспечивающих максимизацию общественного благосостояния, т. е. излишков потребителя и производителя. Фактически здесь речь идет о той же проблеме (взаимовыгодности обмена), только не на уровне рынка, а на уровне экономики.

Поскольку в данном случае приоритетным для нас является выявление условий эффективного распределения, то и анализировать ее будем на примере «экономики чистого обмена». **«Экономика чистого обмена»** — это модель экономики, в которой движение к общему равновесию связано с осуществлением обменных операций между участниками при фиксированных объемах предложения благ.

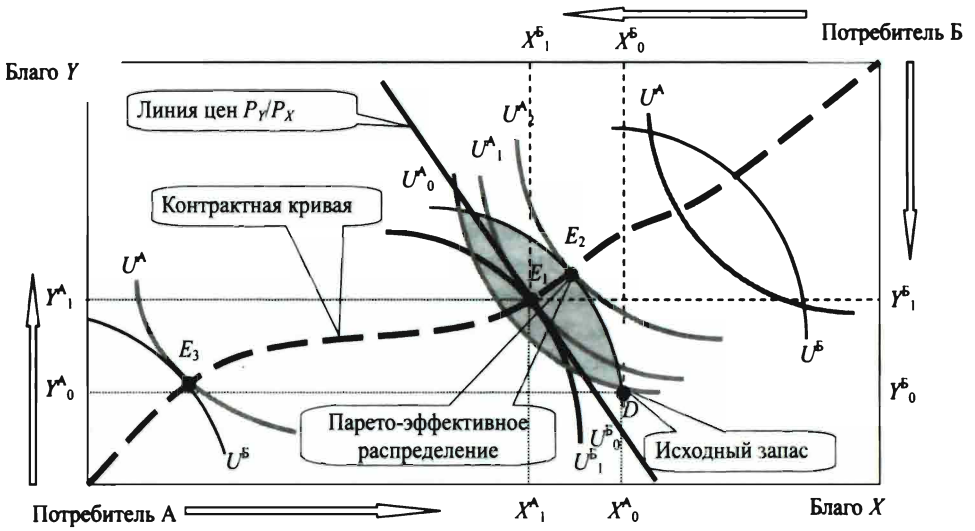


Рис. 14.2. «Ящик Эджуорта»: общее равновесие в «экономике чистого обмена»

Анализ модели ведется с использованием «ящика (коробки) Эджуорта» (рис. 14.2), дающего графическую интерпретацию различных исходов процесса обмена. «Ящик Эджуорта» представляет собой поле обменных сделок двух потребителей — *А* и *Б*, которые обмениваются двумя благами: благом *X*, количество которого откладывается по горизонтальной оси, и благом *Y*, количество которого откладывается по вертикальной оси. Каждая точка внутри поля «ящика» отражает потребительские наборы обоих потребителей. Поскольку запас каждого блага фиксирован, то количество блага в каждом наборе распределяется между потребителями *А* и *Б* и определяется от разных начал осей координат. Предпочтения каждого из потребителей отражены кривыми безразличия U^A и $U^Б$. Для потребителя *А* они имеют стандартный вид, для потребителя *Б* представляются как бы перевернутыми, т. е. откладываемыми с верхнего правого угла. Предположим, при исходном распределении запаса благ потребители *А* и *Б* находятся в точке *D*. Потребительский набор потребителя *А* состоит из X^A_0 количества блага *X* и Y^A_0 количества блага *Y*. Потребительский набор потребителя *Б* состоит из $X^Б_0 = (X - X^A_0)$ количества блага *X* и $Y^Б_0$ количества блага *Y*. Таким образом, у потребителя *А* много блага *X*, но мало блага *Y*. У потребителя *Б*, наоборот, много блага *Y*, но мало блага *X*. Соответственно, у каждого из потребителей предельная норма замещения одного блага другим будет различной. Само пересечение кривых безразличия потребителей U^A_1 и $U^Б_1$ в точке *D* указывает на это. Каждый

из потребителей мог бы улучшить свое благосостояние, перемещаясь в зону, которая лежит выше его кривой безразличия.

Совершенно очевидно, что обмен в рамках области взаимовыгодных обменных операций будет продолжаться до тех пор, пока участники обмена не исчерпают всех возможностей для улучшения своего положения. Учитывая, что внутренним мотивом к осуществлению обмена являются различия в предельной норме замещения благ для каждого участника, нетрудно догадаться, что обмен прекратится в случае достижения такого распределения благ между потребителями, для которого нормы предельного замещения благ обоих потребителей будут равны, т. е. при $MRS^{A}_{XY} = MRS^{Б}_{XY}$. Такое распределение благ достигается в точке касания кривых безразличия потребителей U^{A}_{1} и $U^{Б}_{1}$. В нашем случае это точка E_1. Особенность этой точки заключается в том, что при данных предпочтениях оба участника обмена достигают максимально возможного благосостояния, которое ни для кого из них не может быть улучшено иначе как за счет ухудшения положения другого. Из этого следует, что распределение благ, соответствующее точке E_1, является эффективным, так как не существует другого лучшего варианта их распределения. Такое распределение называют Парето-эффективным.

Парето-эффективным является распределение благ, при котором не существует способов перераспределить их так, чтобы повысить благосостояние кого-либо без понижения благосостояния других. Оно означает выполнение следующих условий:

$$MRS^{A}_{XY} = MRS^{Б}_{XY} \text{ или } \frac{MU^{A}_{X}}{MU^{A}_{Y}} = \frac{MU^{Б}_{x}}{MU^{Б}_{Y}}.$$

Достижение Парето-эффективного распределения благ означает, что все возможные выгоды от обмена исчерпаны и не существует какого-либо способа, для того чтобы повысить благосостояние участников обмена. Так как достижение эффективного распределения благ является непосредственным результатом обмена, то оно должно рассматриваться в качестве свидетельства эффективности рынка как способа обмена.

Точка эффективного распределения благ E_1 является отнюдь не единственно возможным исходом в процессе обмена относительно первоначального распределения (точка D). В действительности мы можем получить множество точек эффективного распределения благ. Взятые вместе, эти точки дадут нам контрактную кривую (жирная пунктирная кривая на рис. 14.2), показывающую все возможные варианты эффективного распределения благ между потребителями, которые могут быть достигнуты посредством обмена между ними. В типичном случае контрактная кривая проходит через весь «ящик Эджуорта», из начала осей координат для потребителя A и до начала осей координат для потребителя $Б$, как это показано на рисунке 14.2, через точки, в которых кривые безразличия потребителей касаются друг друга.

И все же остается открытым главный вопрос: каким же собственно будет окончательный результат обмена между потребителями из всех возможных эффективных сделок? Иначе говоря, какая из сделок окажется не только эффективной, но и равновесной? Для того чтобы решить этот

вопрос, необходимо ввести в нашу модель «экономики чистого обмена» цены благ. Достоинство анализа посредством «ящика Эджуорта» заключается в том, что фактически цены благ уже заданы соотношением благ в первоначальном запасе в виде относительных цен, где цена блага X выражена в определенном количестве блага Y, а цена блага Y — через количество блага X, что дает нам линию цен, проходящую через точку первоначального распределения благ (D) с наклоном P_Y/P_X. Учитывая то обстоятельство, что каждый из потребителей, участвующих в обмене, будет стремиться максимизировать свою полезность, то оптимальным для него будет набор, для которого выполняется равенство предельной нормы замещения благ соотношению их цен, т. е. $MRS_{XY} = P_Y/P_X$. Так как оба потребителя покупают блага по одним и тем же ценам, то и их предельные нормы замещения будут одинаковыми. Следовательно, точка рыночного равновесия E будет одновременно и точкой касания кривых безразличия этих потребителей (U^{A*} и $U^{Б*}$). А это уже является свидетельством того, что достигнутое рыночное равновесие соответствует Парето-эффективному распределению благ. Поэтому можем записать, что условием общего равновесия является:

$$MRS_{XY}^{A} = \frac{P_Y}{P_X} = MRS_{XY}^{Б}.$$

Следовательно, выбранные потребителями наборы благ таковы, что совокупный спрос на каждом из рынков благ равен совокупному предложению соответствующего блага. Переход всех рынков в состояние равновесия означает установление общего равновесия в «экономике чистого обмена». Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что **общее равновесие** — это система цен, при которой величина совокупного спроса равна величине совокупного предложения на каждом из рынков благ. Вывод об эффективности распределения является важным в том смысле, что фиксирует конкурентный рынок как наилучший способ эффективного распределения. Немаловажно и то, что этот способ обеспечивает это с минимальными затратами по координации деятельности, требуя от участников только знания своих предпочтений и цен благ.

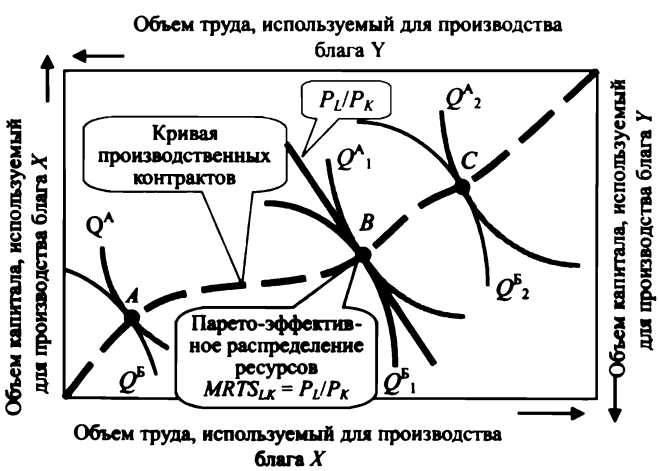


Рис. 14.3. Эффективность производства

Эффективность производства анализируется с помощью того же «ящика Эджуорта». Разница заключается в том, что если в первом случае речь шла об эффективности распределения благ, то теперь она пойдет об эффективности распределения ограниченных ресурсов: капитала (K) и труда (L) для производства упомянутых благ X и Y. Суть стоящей перед нами проблемы заключается в том, чтобы определить комбинацию факторов, при которой будет обеспечиваться эффективное их применение для выпуска указанных благ. Длина и ширина «ящика Эджуорта» соответствует задаваемым объемам производственных ресурсов (рис. 14.3). Каждая точка показывает фактическое распределение ресурсов между двумя видами производств: блага X (допустим, предметы потребления) и блага Y (средства производства). Предпочтения производителей будут отражены изоквантами производства обоих благ. По аналогии с анализом эффективности распределения благ и опираясь на ранее применявшуюся аргументацию, легко доказать, что технологически эффективные распределения ресурсов будут находиться в точках касания изоквант. Множество этих точек — **кривая производственных контрактов**, которая показывает все технологически эффективные комбинации распределения ресурсов между отраслями производства рассматриваемых благ. Для любого из распределений ресурсов, находящихся на кривой производственных контрактов, невозможно найти такое перераспределение, при котором можно было бы увеличить выпуск одного блага, не сократив выпуск другого.

Технологически эффективное распределение ресурсов достигается во всех точках (A, B, C), где будет выполняться равенство предельных норм технологического замещения факторов производства для обоих производств, т. е. при $MRTS^X_{LK} = MRTS^Y_{LK}$. Поскольку $MRTS_{LK} = MP_L / MP_K$, то очевидно, что оптимальное распределение ресурсов среди сфер производства будет обеспечиваться во всех точках, где соотношения предельных физических продуктов факторов производства одинаковы в сферах производства обоих благ:

$$\frac{MP^X_L}{MP^Y_L} = \frac{MP^X_K}{MP^Y_K}.$$

При выполнении данного равенства невозможно перераспределить ресурсы так, чтобы увеличить производство какого-либо блага без сокращения выпуска другого блага.

Экономически эффективными будут те технологически эффективные варианты распределения ресурсов, при которых данные объемы благ производятся с минимальными издержками, т. е. при условии $MRTS^X_{LK} = P_L/P_K$. Так как применяемые для производства разных благ ресурсы покупаются по одним и тем же ценам, то равновесие будет достигаться при таком распределении ресурсов, для которого выполняется равенство

$$MRTS^X_{LK} = MRTS^Y_{LK} = \frac{P_L}{P_K}.$$

В нашем случае оно выполняется в точке B, где наклон изоквант равен наклону линии цен факторов производства. Таким образом, конку-

рентное равновесие находится на кривой производственных контрактов и эффективно. То, какая из технологически эффективных точек на кривой контрактов будет равновесной, всецело определяется особенностями спроса на каждое из благ.

Точки, лежащие на кривой производственных контрактов, показывают не только экономически эффективные варианты распределения ресурсов между сферами производства благ. Каждая такая точка отражает максимальный выпуск одного блага при данном уровне выпуска другого блага. Представленные в системе координат, задающей альтернативные варианты технологически эффективных комбинаций выпуска благ, эти точки есть не что иное, как **граница производственных возможностей**, показывающая максимальные количества каждого блага, которые могут быть произведены экономикой в данный момент времени при полном использовании ресурсов с учетом достижения технологической эффективности (рис. 14.4). Выпуклость кривой, отражающей границу производственных возможностей, в нашем анализе имеет особое значение. Именно она показывает динамику изменений в предельных издержках при переходе от одного варианта производства к другому. В данном случае изменения в предельных издержках производства одного блага представляют собой не что иное, как величину, равную изменениям в выпуске другого блага. Данные изменения показывают соотношение предельных затрат производства благ (MC^X/MC^Y), а выражающие их показатели называются предельной нормой трансформации (MRT^{XY}), отчего границу производственных возможностей иногда называют кривой трансформации:

$$MRT_{XY} = \frac{MC_Y}{MC_X}.$$

Предельная норма трансформации — показатель альтернативной стоимости увеличения производства одного блага, выраженной в единицах другого блага, выпуск которого придется сократить. Она говорит о том, что по мере перераспределения ресурсов в сферу производства предметов потребления (переход от точки A к точке B) предельная норма трансформации будет увеличиваться, о чем свидетельствует увеличение наклона кривой. Это означает, что каждая дополнительная единица этого блага будет обходиться экономике все дороже. Последнее обстоятельство говорит о том, что анализ эффективности производства будет неполным, если ограничиться исключительно проблемой минимизации издержек производства, т. е. эффективного распределения ресурсов с точки зрения затрат. Условием экономической эффективности является и соответствие структуры производимых благ структуре потребительского спроса. Для того чтобы проиллюстрировать решение этой задачи, объединим модель обмена с моделью производства (рис. 14.4). В этой связи становится очевидным, что обеспечение Парето-эффективного выпуска, т. е. оптимального по издержкам и по структуре предпочтений потребителей, достигается в случае равенства предельной нормы трансформации и предельной нормы замещения благ.

Такой набор благ соответствует точке касания кривой безразличия U с кривой, отражающей границу производственных возможностей, как это показано на рисунке 14.4. В точке E наклоны обеих кривых совпадают,

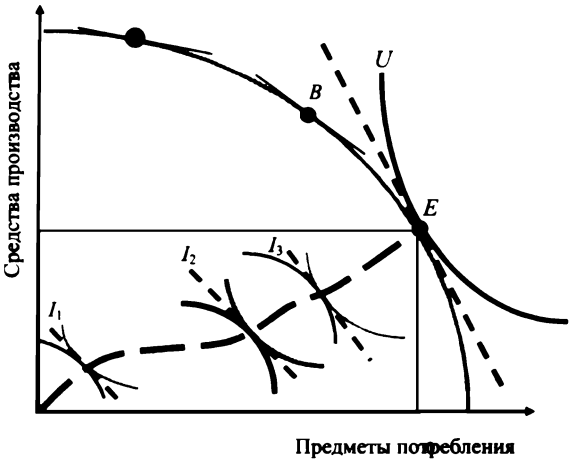


Рис. 14.4. Парето-эффективный выпуск

т. е. выполняется условие $MRT = MRS$. Так как наклон границы производственных возможностей (MRT) отражает соотношение предельных затрат производства благ MC^X/MC^Y, а наклон кривой безразличия — соотношение предельной полезности этих благ MU^X/MU^Y, то оптимальный выпуск для любой группы благ обеспечивается при $\frac{MU^X}{MU^Y} = \frac{MC^X}{MC^Y}$ или $\frac{MU^X}{MC^X} = \frac{MU^Y}{MC^Y}$.

Это означает, что соотношение между предельными затратами производства благ и их предельной полезностью должно быть одинаковым по всем благам. Так как в условиях конкурентного рынка за соотношениями предельных издержек производства благ и соотношением их предельных полезностей фактически скрывается соотношение цен благ P^X/P^Y, то причиной несовпадения выбора участников обмена является сложившееся соотношение цен благ P^X_0/P^Y_0. Условие соответствия структуры предложения структуре спроса может быть записано как

$$MRT^{XY} = \frac{MC^X}{MC^Y} = \frac{P^X}{P^Y} = \frac{MU^X}{MU^Y} = MRS^{XY}$$

Приведенное равенство указывает на то, что рынки всех благ находятся в состоянии равновесия, из чего следует вывод о достижении общего рыночного равновесия. **Общее конкурентное равновесие**, или **равновесие по Вальрасу**, несет в себе ту смысловую нагрузку, что сформировавшаяся в экономике система цен (P^X; P^Y) обеспечивает равенство объемов спроса на каждое из благ объемам предложения этих благ. Это означает, что в условиях предположения о полном использовании дохода (отсутствие сбережений) общая ценность благ, пользующихся спросом (произведение цены на объем спроса), всегда равна общей ценности предоставляемых экономикой благ (произведение цены на объем предложения). Из данного утверждения следует, что в условиях совершенной конкуренции установление равновесия на одном рынке (частичное равновесие) автоматически приводит к установлению равновесия на другом рынке. Иначе говоря, экономика, опирающаяся на совершенную конкуренцию, неизбежно приходит в состояние общего равновесия. При этом важно отметить, что достигаемое ею равновесное состояние является эффективным, так как предельная норма трансформации равна предельной норме замещения. Общий вывод сводится к тому, что действующая на принципах совершенной конкуренции экономическая система обладает механизмами, которые автоматически приводят ее в равновесное состояние, обеспечивающее эффективное распределение ресурсов и благ.

Экономика благосостояния Под экономикой благосостояния понимают хозяйственную систему, которая опирается на механизм, автоматически способствующий такому распределению ресурсов, при котором обеспечивается максимизация благосостояния общества. Как мы могли убедиться, в качестве экономики благосостояния следует рассматривать систему, действующую на основе рыночного способа координации деятельности. Тезис об эффективности рыночной экономики находит свое выражение в двух теоремах, обосновывающих рыночный способ координации деятельности как экономику благосостояния.

Первая теорема благосостояния говорит о том, что механизм конкурентного рынка неминуемо приводит к установлению равновесия, исчерпывающего все выгоды от обмена, в силу чего достигнутое равновесное распределение будет Парето-эффективным. Проще говоря, конкурентный рынок всегда обеспечивает эффективное распределение, а любое конкурентное равновесие является Парето-эффективным. Суть же теоремы состоит в том, что она фиксирует конкурентный рынок как наилучший способ распределения ресурсов. Подчеркивая экономическую эффективность рыночного способа распределения для максимизации благосостояния, первая теорема благосостояния не затрагивает проблему распределения самих благ между участниками обмена. Перефразируя это, можно сказать: «Рынок гарантирует эффективность, но не справедливость распределения».

Вторая теорема благосостояния обращает внимание на то, что каждое Парето-эффективное распределение может быть конечным конкурентным равновесием только при такой совокупности цен благ, которая обеспечит совмещение точек оптимального выбора потребителей (при выпуклых кривых безразличия). В этой связи можно сформулировать два важных вывода. Первый из них состоит в том, что достижение эффективности распределения и сам итог распределения — разные проблемы. Это проявляется в двойственной природе рыночной цены, которая одновременно выполняет аллокативную функцию, отражая относительную редкость благ, и дистрибутивную (распределительную) функцию, определяя объемы покупок этих благ. Второй вывод сводится к тому, что рыночный механизм способен поддерживать эффективное распределение, но он не учитывает критериев справедливости такого распределения. Это является основанием для возможности вмешательства в процесс распределения благ с целью более справедливого его распределения.

Общественное благосостояние и справедливость При постановке вопроса о социальной справедливости распределения общественных благ определяющим моментом является не обеспечение эффективности распределения и даже не достижение доступной максимальной полезности. Все дело в том, что, во-первых, нельзя исключить несогласованности общественных предпочтений, а во-вторых, в любом случае функция общественного благосостояния будет ассоциироваться с представлениями общества о справедливости. Становится очевидным, что так или иначе, но определяющим при решении вопроса о социальной справедливости распределения благ является представление о критерии справедливости.

Применение разных критериев при определении справедливости в распределении даст разные представления о ней. Разными будут и результаты распределения.

Эгалитарная трактовка справедливости базируется на уравнительном распределении благ, когда все члены общества получают равные блага. Такой подход к распределению исключает любую имущественную дифференциацию (неравенство).

Роулсианская трактовка справедливости, названная по имени предложившего ее Джона Роулса, считает справедливым такое распределении благ, при котором максимизируется благосостояние наименее обеспеченных членов общества. В данном подходе имущественное неравенство рассматривается в качестве стимула и допускается в той степени, в которой оно может способствовать росту благосостояния бедных слоев.

Утилитаристская трактовка справедливости, отражая зависимости, характерные для функции общественного благосостояния, признает справедливым всякое распределение, которое обеспечит максимизацию суммарного благосостояния всех членов общества.

Рыночная трактовка справедливости исходит из того, что справедливость устанавливается рынком и всякое равновесное распределение является справедливым. Разумеется, в этом случае возможно самое глубокое неравенство в распределении благ.

Теория экономики благосостояния является типичным примером нормативного экономического анализа. Уже сама постановка вопроса о методе координации деятельности, который обеспечивает максимизацию благосостояния, является оценочным суждением. Соответственно, возникают вопросы и о том, что должно производиться и как следует распределять доход. Отсюда становится понятным, насколько значима проблема определения критерия эффективности.

Основные понятия

Граница доступной полезности
Граница производственных возможностей
Контрактная кривая
Кривая производственных контрактов
Общее равновесие
Общественное благосостояние
Парето-эффективность
Предельная норма трансформации
Равновесие Вальраса
Теоремы благосостояния
Частичное равновесие
Экономика благосостояния
Экономическая эффективность
«Ящик Эджуорта»

Глава 15. Рыночная неопределенность, риск и асимметрия информации

Анализируя поведение агентов рынка, мы исходили из предположения о том, что они обладают полной информацией обо всех аспектах, касающихся принятия решений. В действительности условия, в которых принимаются экономические решения, чрезвычайно редко соответствуют указанному допущению. Напротив, неотъемлемым свойством любого рынка является неполнота и неравномерное распределение информации среди его участников. В этой связи возникает необходимость анализа влияния этих факторов на принятие решений и функционирование рынка.

Рыночная неопределенность и риск

Информационное обеспечение всегда является весьма сложной проблемой. Во-первых, получение любой информации связано с затратами. Поэтому само стремление к ее получению будет обусловлено соотношением предельных издержек и предельных выгод от получения информации. Во-вторых, существенной проблемой становится и надежность информации, учитывая ее изменчивость и устаревание. В-третьих, даже поступающая информация не может быть полностью усвоена. Все отмеченное дает достаточно оснований для того, чтобы сделать вывод о неполноте информации как об объективно существующей данности. Неполнота информации — непосредственная причина рыночной неопределенности. **Рыночная неопределенность** — условия принятия экономических решений, изменения которых трудно предугадать, а вероятность их наступления нельзя оценить. Так как рыночная неопределенность является следствием неполноты информации, а последняя существует всегда, то рыночная неопределенность в принципе неустранима. Мы можем лишь снизить степень рыночной неопределенности, но не исключить. Наличие рыночной неопределенности, во-первых, препятствует принятию оптимальных решений, во-вторых, порождает дополнительные трансакционные издержки, в-третьих, является причиной неравных условий принятия решений.

Принятие решения — это выбор между альтернативными вариантами, и в этом смысле неопределенность заключается в неизвестности результата принятого решения. Поэтому любое принятое в условиях неопределенности решение связано с риском потерь каких-либо активов. Это могут быть деньги, недополученный доход, инвестиции, время. **Риск** — это опасность возникновения ущерба из-за принятия решений в условиях рыночной неопределенности. В зависимости от характера возможных последствий, возникающих при принятии решений в условиях неопределенности, различают чистый и спекулятивный риск. ***Чистый риск*** имеет место в том случае, когда существует опасность возникновения ущерба без какой-либо вероятности выигрыша. ***Спекулятивный риск*** — это риск, предполагающий вероятность как возникновения ущерба, так и получения выигрыша. При этом содержание понятия «риск» может иметь различную интерпретацию. Риск может заключаться в рассеивании результатов, т. е. в отклонении полученного результата от намеченного. Он может быть связан

с недостижением цели в намеченном объеме. Риск может заключаться в опасности возникновения убытков. Наконец, он может быть связан с потерей собственности. Понятно, что в каждом из случаев степень риска различна.

Чтобы охарактеризовать риск, связанный с неопределенностью принятого решения, необходимо знать все возможные исходы и их вероятность. Если мы располагаем данными в отношении вероятности наступления каждого исхода, а также ожидаемой ценности каждого из них, то можем оценить риск путем определения ожидаемой ценности, или средневзвешенного ожидаемого значения, всех возможных исходов.

При принятии решений существенную роль играет специфика предпочтений субъекта, выражаемая в оценке им полезности $U(m)$ каждого из исходов и характеризующая отношение принимающего решение субъекта к риску. Поэтому субъективное отношение людей к риску является важным моментом анализа процесса принятия решений, связанных с риском. В зависимости от отношения к риску выделяют три категории субъектов: не расположенные к риску, безразличные (нейтральные) к риску и склонные к риску.

Нерасположенность к риску имеет место в том случае, когда субъект при одном и том же математическом ожидании всегда отдаст предпочтение определенному исходу по сравнению с рискованным исходом. Человек, не расположенный к риску, всегда оценивает имеющийся доход выше ожидаемого. Это, однако, не означает, что мы вовсе отказываемся от участия в игре. Мы отказываемся только от тех вариантов игры, ожидаемая полезность которых ниже полезности располагаемого дохода.

Безразличие к риску имеет место в том случае, когда субъект безразличен к обоим выборам — с определенным исходом и с рискованным исходом — с таким же математическим ожиданием результата.

Склонность к риску имеет место в том случае, когда субъект при одном и том же математическом ожидании всегда отдаст предпочтение рискованному исходу. Поэтому человек, склонный к риску, всегда с готовностью примет участие в игре с неопределенным результатом.

Как показывает практика, подавляющая часть людей не расположены к риску. Это говорит о том, что чаще всего люди предпочитают менее значимый, но гарантированный результат. Однако в реальной жизни существует множество ситуаций, когда уклонение от риска в принципе невозможно. В этом случае задача заключается в снижении риска, что возможно путем диверсификации риска и страхования от риска.

Диверсификация риска — способ защиты от вероятных потерь, который заключается в снижении степени риска путем его рассредоточения (покупка акций разных компаний). Диверсификация может быть реализована и в форме объединения риска (наем садоводческим товариществом охраны).

Страхование — способ защиты от вероятных потерь, который заключается в снижении степени риска путем перенесения ответственности за риск на третьих лиц. Страхование представляет собой не что иное, как одну из форм объединения риска. Его отличительная особенность состоит в том, что ответственность за риск несут не подвергающиеся риску лица (страхователи), а страховщики, берущие на себя возмещение вероятных потерь. Непосредственной причиной появления страхования как формы защиты от риска является нерасположенность подавляющего большин-

ства людей к риску. Поскольку сам риск неустраним, то люди готовы заплатить за то, чтобы снизить его, что и служит материальной базой страхования как формы предпринимательства. Одним словом, страхование существует благодаря тому, что не расположенные к риску субъекты готовы платить страховую премию за то, чтобы защитить себя от риска.

Функционирование страховых рынков не является чем-то само собой разумеющимся. Суть здесь заключается в том, что цена страховки должна быть такой, чтобы уравновешивать интересы сторон, т. е. быть привлекательной и для страхователя, и для страховщика. Реализация этого принципа возможна только при выполнении ряда условий. Во-первых, значение вероятности наступления страхового случая должно быть меньше единицы, так как в противном случае сама операция по страхованию теряет для страховщика смысл. Во-вторых, должна быть известна величина вероятности наступления страхового случая, что самым непосредственным образом связано с определением величины страховой премии. В-третьих, страхуемые риски должны быть несоотносимыми, т. е. вероятность наступления страхового события в отношении одного лица не должна находиться в связи с другими лицами. Не существует страхования от инфляции, так как данное событие коснется всех без исключения и страховщик окажется не в состоянии выполнить свои обязательства. В-четвертых, возможность для страхователя скрыть степень риска в отношении себя, а также способность застрахованного влиять на наступление страхового случая (**моральный риск**) должны быть минимальными. В случае невыполнения указанных условий страхование оказывается либо невозможным, либо по меньшей мере неэффективным.

Асимметрия информации и рынок

Асимметрия информации — неравномерное распределение информации между участниками рынка. Проще говоря, одни из них более осведомлены об условиях рыночной сделки, чем другие. Асимметрия информации является внутренне присущим рынку свойством и существует всегда. Вопрос состоит лишь в том, какова степень асимметричности информации, так как от этого будет зависеть ее воздействие на функционирование рынка. Влияние асимметрии информации на рынок многопланово. Она модифицирует поведение потребителей и стратегию фирм, воздействует на конкуренцию и на эффективность функционирования рынка.

Поскольку получение информации связано для покупателя с дополнительными затратами, то в ряде случаев асимметрия информации может стать причиной формирования рыночной власти продавцов. Получение информации имеет для покупателя смысл только в том случае, если ожидаемые выгоды превышают затраты на поиск информации. Асимметрия информации является фактором, снижающим эффективность ценовой конкуренции. Она служит базой для ценовой дискриминации. Главное же состоит в том, что асимметрия информации позволяет продавцам реализовывать менее конкурентоспособные стратегии поведения, становясь, таким образом, причиной снижения эффективности конкуренции и рынка.

Для понимания сути поставленной проблемы следует учесть два обстоятельства. Первое из них состоит в том, что неравномерность распределения информации между участниками рыночных сделок является

следствием внутренних свойств самого объекта рыночной сделки, т. е. благ. Существуют блага, качество которых может быть выявлено до потребления, т. е. в момент покупки, например: карандаш, пиджак или обувь. Есть блага, качество которых можно выявить только в процессе потребления. Товары могут обладать скрытыми дефектами, которые обнаружатся только в процессе эксплуатации. Но существует и третий тип благ, качество которых невозможно выявить даже в процессе потребления (косметические средства). Второе обстоятельство заключается в том, что наличие асимметрии информации создает возможность злоупотребления ею, т. е. для недобросовестного поведения.

Отмеченные обстоятельства оказывают существенное влияние на поведение участников рынка, модифицируя механизм его функционирования. В ряде случаев, когда эти обстоятельства проявляются особенно сильно, может наблюдаться столь существенная деформация рынка, что его рассматривают в качестве особой рыночной структуры. Рынок, на функционирование которого асимметрия информации оказывает особенно сильное воздействие, принято называть «рынком лимонов». Такое определение проистекает из принятого в Северной Америке названия товара со скрытыми дефектами — «лимона».

«Рынок лимонов» — это рынок с высокой степенью асимметрии информации между покупателями и продавцами, что становится причиной вытеснения с рынка качественных благ некачественными. Таким образом, на «рынке лимонов» при осуществлении сделки между покупателями и продавцами в условиях высокой степени неравномерности распределения информации о товаре, во-первых, появляются стимулы для недобросовестного поведения (риск безответственности), а во-вторых, возникает возможность вытеснения с рынка качественных благ некачественными (негативный отбор).

Риск безответственности — недобросовестное поведение, которое заключается в искажении информации и характеризуется стремлением извлечь дополнительную выгоду за счет асимметрии информации. То есть в условиях риска безответственности рынок с асимметричной информацией предоставляет возможность одному из участников рыночной сделки злоупотреблять ожиданиями другого участника, обладающего менее полной информацией. Проиллюстрируем это на примере рыночной сделки с благом (рис. 15.1).

Предположим, две фирмы производят идентичный продукт, качество которого не может быть определено покупателем при продаже. В случае асимметрии информации спрос ($D_{\text{асим}}$) будет одним и тем же в отношении как высококачественного, так и низкокачественного товара. Вместе с тем совершенно очевидно, что при прочих равных условиях у фирмы, производящей более качественный товар, средние издержки производства (AC_K) будут выше средних издержек (AC_H) фирмы, которая выпускает товар более низкого качества ($AC_K > AC_H$). Если обе фирмы максимизируют прибыль, то для производителя низкокачественного товара оптимальным ($MR = \text{MC}_H$) будет выпуск Q_H при цене P_H, а для производителя качественного товара ($MR = MC_K$) — выпуск Q_K при цене P_K. Если ожидания покупателя связаны с тем, что товары не различаются по качественным параметрам, то он, естественно, купит тот товар, цена которого ниже. Поскольку цена на низкокачественный товар ниже, то она играет роль равновес-

ной цены, так как все покупатели будут ориентироваться на эту цену. Производитель качественного товара либо ничего не сможет продать, либо вынужден будет продавать по цене низкокачественного товара (P_H). Будет ли он в этом случае получать прибыль или нести убытки — зависит от соотношения уровня средних издержек фирм и уровня цены, установленной производителем низкокачественного товара. Однако в любом случае величина прибыли продавца низкокачественного товара всегда будет больше прибыли продавца качественного товара. Поскольку $AC_H < AC_K$, то $(P^* \times Q_H - AC_H \times Q_H) > (P^* \times Q_K - AC_K \times Q_K)$. Так как продавцы качественных товаров будут получать низкую прибыль, то они вынуждены будут либо уйти с рынка, либо, что вероятнее всего, снижать качество своей продукции. Подобная ситуация будет складываться при любом типе ожиданий покупателя. Когда его ожидания связаны с тем, что на рынке преобладают низкокачественные товары, он все равно будет руководствоваться тем же принципом принятия решения — покупать более дешевые товары. Следовательно, и результат для рынка будет тем же. Степень проявления риска безответственности зависит от двух факторов: 1) осведомленности покупателей и 2) повторяемости взаимодействия между продавцом и покупателем. При этом очевидно, что степень осведомленности покупателей напрямую зависит от повторяемости их взаимодействия с продавцами, которая способствует росту информированности покупателей, а значит, и снижению степени асимметрии информации.

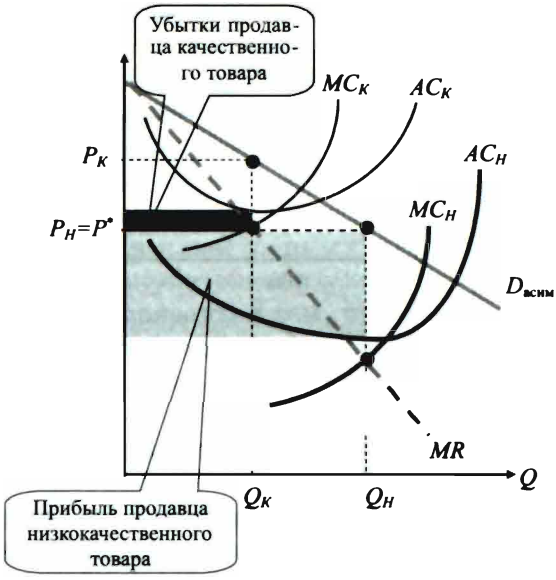


Рис. 15.1. Последствия проявления риска безответственности при одноразовой сделке

Негативный отбор

Негативный отбор — принцип функционирования рынка, который характеризуется процессом замещения качественных благ низкокачественными, порождаемым наличием асимметрии информации. Негативный отбор — наиболее наглядный пример неэффективности рыночного механизма в условиях асимметричности информации. Проблема негативного отбора тесно связана с риском безответственности и по своей сути является ее особым случаем.

В случае низкой асимметрии информации относительно качества блага спрос на благо будет сегментироваться в соответствии с различиями в уровне качества. Поэтому фактически мы будем иметь дело с двумя рынками. Примером такой ситуации может послужить раздельное функционирование рынка новых, т. е. не бывших в употреблении, автомобилей и рынка подержанных автомобилей (рис. 15.2). Как видим, на каждом из рынков формируется свое особое равновесие в зависимости от особен-

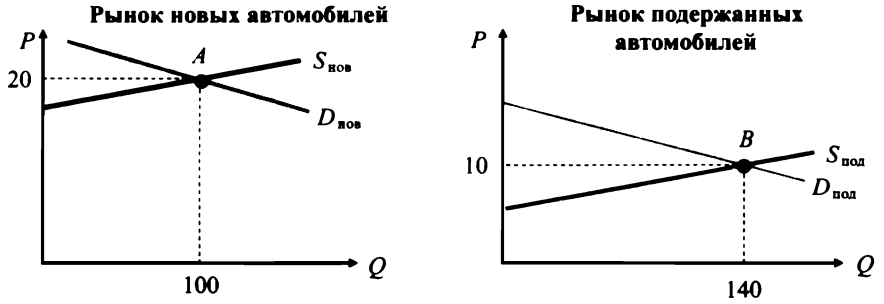


Рис. 15.2. Рыночное равновесие при отсутствии асимметрии информации

ностей рыночного спроса и предложения, характерных для каждого из рынков.

Теперь рассмотрим ситуацию, складывающуюся на рынке подержанных автомобилей, где степень асимметрии информации велика. Предполагая, что хорошие вещи на этом рынке не продаются, покупатель будет рассматривать любой бывший в употреблении (даже почти новый) автомобиль как низкокачественное благо и согласится платить только низкую цену. В такой ситуации продавцы качественных автомобилей предпочтут пользоваться своими машинами сами и воздержатся от продажи. Продавцы низкокачественных автомобилей, напротив, смогут получить цену выше ожидаемой, что будет стимулом к расширению предложения еще более низкокачественных автомобилей. При этом процесс замещения качественных благ некачественными будет прогрессировать. В итоге рынок может оказаться в положении, когда цены покупателя и продавца будут несопоставимы и рыночные сделки окажутся невозможными, т. е. рынок разрушится. Такова вербальная модель механизма негативного отбора в условиях асимметрии информации.

Графическая модель механизма негативного отбора позволяет глубже проникнуть в содержание происходящего (рис. 15.3). Предположим, спрос на качественные подержанные автомобили задан как D_K, а их пред-

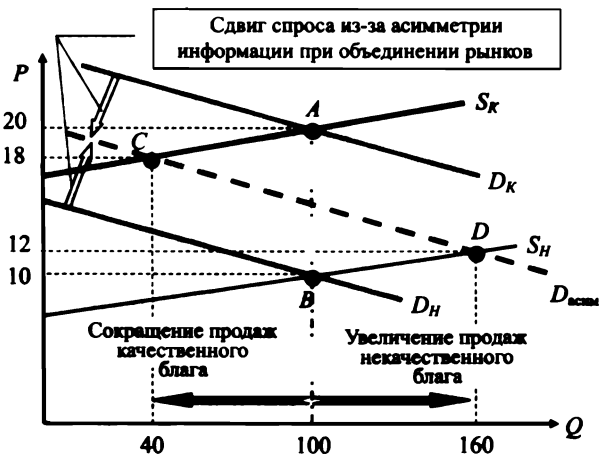


Рис. 15.3. Механизм действия негативного отбора и его последствия

ложение — как S_K. Спрос на низкокачественные автомобили задается как D_H, а их предложения — как S_H. Представленное расположение кривых спроса и предложения для каждого типа блага не случайно. Так как готовность покупателя платить за качественный автомобиль выше, то кривая спроса на такие автомобили располагается выше.

Продавцы автомашин низкого качества готовы согласиться на более низкие цены, отчего кривая предложения автомашин этого типа будет располагаться ниже кривой предложения качественных машин. Если асимметрия информации не позволяет покупателям идентифицировать автомобили по качеству, а их ожидания связаны с тем, что среди представленных на рынке подержанных автомобилей половина — качественные, а половина — нет, то в этом случае кривая спроса переместится в положение $D_{\text{асим}}$, расположится посередине между кривыми спроса на качественные и некачественные автомобили. Что касается предложения, то в отношении него подобного не происходит, так как продавцы точно осведомлены о качестве продаваемых автомашин. В результате при данном спросе и в соответствии с предложением каждого типа машин на рынке возникают две равновесные точки. Точка C является точкой равновесия для качественных автомобилей, а точка D — точкой равновесия для низкокачественных автомашин.

Формирование двух равновесных точек на одном рынке связано с различиями в субъективных оценках покупателями связи «цена—качество» и не имеет существенного значения для сути происходящего. Суть же состоит в сравнении исходов в случае наличия асимметрии информации и при ее отсутствии. Если бы асимметрия информации отсутствовала и покупатели могли точно идентифицировать автомобили по качеству, то равновесие достигалось бы в точках A и B. При равновероятностном распределении автомашин по качеству (половина — качественных, а половина — низкокачественных) объем покупок одного типа автомобилей равнялся бы объему покупок другого типа (в нашем случае — 100 единиц). Однако, как видно из рисунка, при том же объеме совокупных продаж (200 единиц) из-за наличия асимметрии информации произошло смещение объема покупок в сторону низкокачественного блага (160 единиц) за счет сокращения объема покупок качественных автомобилей (40 единиц), что является наглядным свидетельством вытеснения с рынка качественного блага низкокачественным. Другими словами, наблюдается негативный отбор, состоящий в том, что рынок трансформируется в рынок некачественного блага.

То, что негативный отбор снижает эффективность функционирования рынка и даже может привести к разрушению рынка, достаточно очевидно. Не менее очевидно и то, что его жертвой чаще всего становится покупатель. Между тем было бы ошибкой связывать отрицательные последствия негативного отбора только с потребителями. Не меньший урон он наносит и производителям качественных благ, что является главным злом негативного отбора. Не случайно такие производители прилагают значительные усилия для снижения асимметрии информации, в частности в форме рыночных сигналов. **Рыночные сигналы** — это меры, направленные на снижение асимметрии информации путем указания потребителям на качество продукта. В качестве сигналов выступают торговая марка, репутация фирмы, предоставляемые продавцом гарантии, особая упаков-

ка продукта, результаты независимой экспертизы. Эти сигналы суть специфические формы страхования покупателя от риска покупки некачественного продукта. В случае с рынком подержанных автомобилей одним из способов решения проблемы могло бы быть предоставление покупателю заключения независимого эксперта о техническом состоянии автомобиля. Способствуя снижению асимметрии информации, такие меры не только противодействуют проявлениям негативного отбора, но и ослабляют проблему риска безответственности.

Таким образом, анализ показывает, что асимметрия информации оказывает на функционирование рынков существенное негативное влияние, которое проявляется в многообразных формах. Из этого следует важный вывод, что распространение информации должно быть заботой всего общества. В известной степени эта проблема решается путем применения государственной стандартизации, сертификации и лицензирования. Существенную помощь в этом могут оказать и общественные организации — союзы потребителей и производителей. Если же исходить из влияния, оказываемого рыночной информацией на повышение эффективности функционирования рынков, то ей вполне закономерно (при определенных оговорках) можно присвоить статус общественного блага.

Основные понятия

Асимметрия информации
Безразличие к риску
Диверсификация риска
Моральный риск
Негативный отбор
Нерасположенность к риску
Премия за риск
Риск
Риск безответственности
Рынок лимонов
Рыночная неопределенность
Рыночные сигналы
Склонность к риску
Спекулятивный риск
Страхование
Чистый риск

Глава 16. Теория внешних эффектов

Микроэкономическая теория постулирует рыночный механизм как наиболее эффективный способ распределения ресурсов. Однако на практике, даже в условиях совершенной конкуренции, такая эффективность достигается далеко не всегда. Одна из причин неэффективности распределения ресурсов связывается с внешними эффектами.

Природа внешних эффектов

Ранее проводившийся нами анализ функционирования рынков основывался на допущении, что осуществление рыночных операций не оказывает влияния на кого-либо, кроме участников этих операций, а все издержки и выгоды учтены в рыночной цене. В действительности же рыночные сделки могут оказывать воздействия на лиц, не принимающих в них участия. Если производство сопряжено с загрязнением окружающей среды, то вредному воздействию подвергаются все жители прилегающей территории. Это ведет к росту заболеваемости населения и увеличению его затрат на поддержание здоровья. Когда какое-либо лицо, заботясь о собственном здоровье, делает профилактические прививки от инфекционных болезней, например от гриппа, то от этого выигрывают все окружающие, которые, получая реальную выгоду, не несут связанных с вакцинацией затрат. Перемещения (эффект перелива) части издержек или выгод к не участвующим в рыночных сделках лицам называются внешними эффектами, или экстерналиями. Суть их заключается в том, что они не связаны с рыночными способами взаимодействия и поэтому не отражаются в цене благ. Они могут быть следствием как производственной деятельности, так и потребления благ.

Внешние эффекты — выраженные в форме издержек или выгод побочные воздействия, возникающие в процессе рыночных операций, но не находящие отражения в рыночных ценах.

Не отражаясь в рыночных ценах благ, внешние эффекты представляются в виде разницы между издержками (выгодами) по осуществлению собственно рыночной операции и полными издержками (выгодами), которые учитывают и последствия внешних воздействий. Поэтому различают частные, внешние и общественные издержки и выгоды.

Частные издержки *(PC)* — это связанные с непосредственным производством блага затраты участников рыночной операции. Включаемые в рыночную цену блага, они носят внутренний характер. **Внешние издержки (*EC*)** — это вызванные производством и потреблением данного блага затраты лиц, не принимающих участия в данной сделке. Не отражаясь в цене блага, они имеют внешний по отношению к ней характер. **Общественные (социальные) издержки *(SC)*** представляют собой совокупные затраты участников рыночной сделки и третьих лиц: $PC + EC = SC$ (рис. 16.1). Изменения каждого вида издержек в виде их прироста, вызванного некоторым увеличением производства блага (ΔQ), будут представлены ***предельными частными издержками*** ($MPC = \Delta PC/\Delta Q$), ***предельными внешними издержками*** ($MEC = \Delta EC/\Delta Q$) и ***предельными общественными издержками*** ($MSC = \Delta SC/\Delta Q$), которые могут быть найдены как производные функций соответствующих видов издержек (рис. 16.2).

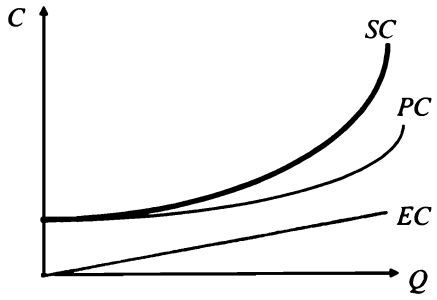


Рис. 16.1. Общие частные, внешние и общественные издержки

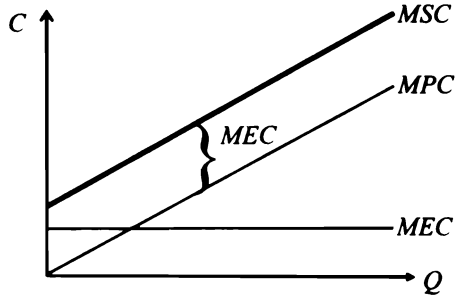


Рис. 16.2. Предельные частные, внешние и общественные издержки

Частная выгода (PB) — это увеличение благосостояния потребителя данного блага. **Внешняя выгода** (EB) — это рост благосостояния третьих лиц, вызванный производством и потреблением этого блага. **Общественная выгода** (SB) представляет собой совокупную выгоду всех лиц, которых затрагивает производство и потребление данного блага: $SB = PB + EB$ (рис. 16.3). Вызванный увеличением производства и потребления блага прирост каждого вида выгод отражается в показателях ***предельной частной выгоды*** ($MPB = \Delta PB/\Delta Q$), ***предельной внешней выгоды*** ($MEB = \Delta EB/\Delta Q$) и ***предельной общественной выгоды*** ($MSB = \Delta SB/\Delta Q$) (рис. 16.4).

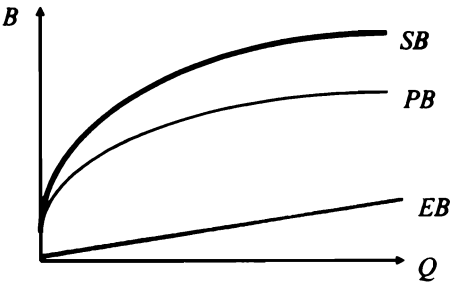


Рис. 16.3. Общие частные, внешние и общественные выгоды

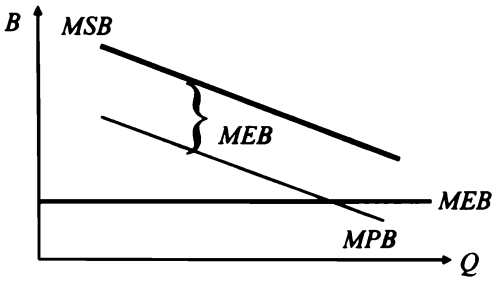


Рис. 16.4. Предельные частные, внешние и общественные выгоды

Формы проявления внешних эффектов

Внешние воздействия могут приводить как к негативным, так и к позитивным последствиям. В зависимости от характера последствий воздействия внешние эффекты подразделяют на отрицательные и положительные.

Отрицательные внешние эффекты имеют место тогда, когда деятельность экономических субъектов наносит ущерб третьим лицам, что приводит к дополнительным издержкам. Такие издержки могут выражаться в виде прироста затрат третьих лиц, как в случае с увеличением заболеваемости населения, и в виде недополученного дохода, например крестьянами из-за снижения их урожаев в результате воздействия загрязняющих среду факторов.

Отрицательный внешний эффект — дополнительные издержки, возникающие в результате использования блага, не находящие отражения в его рыночной цене.

Так как третьи лица не являются участниками рыночной сделки, то их затраты не включаются в издержки производства. Поэтому ***при наличии отрицательных внешних эффектов частные предельные издержки производства всегда ниже общественных предельных издержек производства.*** Характер и последствия действия отрицательного внешнего эффекта иллюстрируются на рисунке 16.5, где P — стоимость единицы блага, а Q — объем его производства за единицу времени.

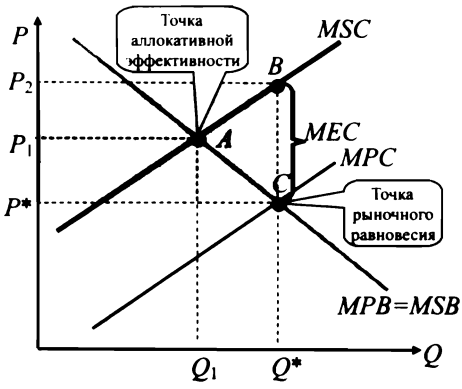


Рис. 16.5. Последствия, вызываемые отрицательным внешним эффектом

Когда потребление блага приносит выгоды только его потребителям, т. е. не сопровождается позитивными внешними эффектами, то спрос на него отражает его предельную общественную полезность (MSB). Кривая рыночного предложения данного блага будет формироваться в соответствии с частными предельными издержками (MPC) его производства. Рыночная цена за единицу блага составит P^*, а равновесный объем выпуска — Q^*. Если производство сопровождается вредными выбросами, то общественные (действительные) предельные издержки (MSC) производства должны включать и предельные внешние издержки MEC[1], т. е. $MSC = MPC + MEC$. При рыночном объеме выпуска Q^* предельные общественные издержки превышают предельные общественные выгоды. Ущерб — совокупные внешние издержки, которые составляют величину, равную $(P_2 - P^*) \times Q^*$. С учетом предельных внешних издержек цена за единицу составит P_1, которая выше P^*, а оптимальный объем выпуска — Q_1, что меньше Q^*. Следствием отрицательного внешнего эффекта являются перепроизводство блага и заниженная его цена. Так как при данном уровне спроса решения об объеме выпуска принимаются исходя из уровня издержек, то причиной перепроизводства является невключение части издержек производства в цену продукции, что равнозначно бесплатному использованию ресурсов (в данном случае чистого воздуха). Поэтому отрицательные внешние эффекты — это стоимость ресурсов, применяемых для производства продукции, но не находящих отражения в ее цене. Иначе говоря, это издержки производства, не находящие адекватного возмещения в процессе рыночного обмена.

Положительные внешние эффекты возникают при позитивных последствиях воздействия участников рыночной операции на третьих лиц. При этом выигрыш присваивается не владельцем ресурсов, обусловивших возникновение эффекта, а третьими лицами, притом бесплатно. Поэтому

[1] В данном случае предельные внешние издержки предполагаются неизменными. В действительности же они растут с увеличением объема производства (увеличение выбросов), что обусловливает восходящую кривую предельных общественных издержек.

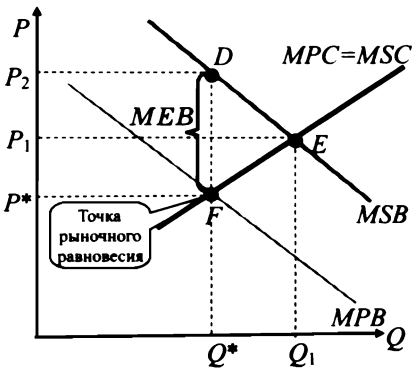


Рис. 16.6. Последствия, вызываемые положительным внешним эффектом

при положительном внешнем эффекте частная предельная полезность блага ниже его общественной предельной полезности.

Положительный внешний эффект — дополнительная полезность, возникающая в результате использования блага и не находящая отражения в его рыночной цене.

Если производство блага не сопровождается отрицательными внешними эффектами, его предложение будет представлено в виде предельных частных издержек (MPC). Спрос на благо отдельного индивидуума будет выражаться предельными частными выгодами, которые он извлекает в процессе потребления блага. В этом случае рыночное равновесие будет достигнуто при объеме предложения Q^* и цене P^* за единицу (рис. 16.6). Но так как потребление данного блага сопровождается положительным внешним эффектом, то предельные общественные выгоды (MSB) превышают предельные частные выгоды (MPB). С учетом уровня предельных общественных выгод оптимальный выпуск достигается при Q_1 и P_1. Так как $Q_1 > Q^*$, а $P_1 < P^*$, то последствия положительного внешнего эффекта проявляются в завышенной цене блага и недостаточном спросе на него, что в условиях равновесия равнозначно недопроизводству (выпуск меньше оптимального) блага. Общие потери общественного благосостояния будут представлены величиной, равной $(P_2 - P^*) \times Q^*$.

Причина возникновения внешних эффектов

Формально возникновение внешних эффектов связано с различиями в уровне частных и общественных издержек и выгод. Однако эти различия являются лишь следствием более глубоких причин.

Наличие предельных внешних издержек или выгод свидетельствует о возможности альтернативного использования ресурсов и благ. Чистый атмосферный воздух может потребляться людьми, а может загрязняться металлургическим комбинатом, что равносильно использованию чистого воздуха. В условиях ограниченности ресурсов это дает основания считать, что внешние эффекты возникают вследствие конкуренции между различными способами использования ресурса. Причина такой конкуренции кроется в отсутствии установленных прав собственности на данный ресурс, что позволяет использовать его бесплатно. Если бы права собственности на ресурс были установлены, скажем, право населения на чистый воздух, то они могли бы быть проданы производителям металла. В этом случае получивший стоимостную оценку ресурс использовался бы уже в качестве вмененного фактора производства, что привело бы к росту внутренних (частных) издержек производства до уровня предельных общественных издержек. Сходная ситуация возникает и в отношении положительных внешних эффектов. Если бы лица, деятельность которых приносит дополнительную выгоду, обладали правами собственности на эту выгоду, они потребовали бы плату за приносимую полезность, что означало

бы уравнивание предельных частных и предельных общественных выгод. Иными словами, установление прав собственности обеспечивает трансформацию внешних предельных издержек во внутренние, чем и обеспечивается уравнивание частных и общественных издержек (выгод). ***Причиной возникновения внешних эффектов является отсутствие установленных прав собственности на ресурсы.***

Внешние эффекты и эффективность

Все виды внешних эффектов, хотя и по-разному, приводят к потерям общественной полезности, что свидетельствует о неэффективности. В случае отрицательных внешних эффектов неэффективность проявляется в избыточном перепроизводстве блага, возникающем из-за более низкого уровня частных предельных издержек по сравнению с действительными (общественными) предельными издержками (см. рис. 16.5). Перекладывая часть издержек производства на третьих лиц, производитель занижает свои издержки, что приводит к занижению рыночной цены блага и его перепроизводству. Чистые потери эффективности в данном случае составят величину, равную площади треугольника *ABC*. При наличии положительных внешних эффектов неэффективность проявляется в недостаточном производстве блага из-за неполной оценки выгод, которые приносит его потребление (см. рис. 16.6). Здесь потери эффективности равны площади треугольника *DEF*. Проявляясь в перепроизводстве или недопроизводстве благ, неэффективность является следствием в первом случае избыточного и во втором — недостаточного применения ресурсов. Поэтому суть проблемы внешних эффектов состоит в неэффективности распределения ресурсов.

Внешние эффекты приводят к неэффективному распределению ресурсов, проявляющемуся в перепроизводстве или недопроизводстве благ и приводящему к потерям общественной полезности.

Проблема эффективности — это вопрос об альтернативных способах использования ресурсов. В случае с внешними эффектами она возникает в связи с тем, что из-за отсутствия установленных прав собственности альтернативная стоимость одних ресурсов занижается, а других — завышается. Любой ресурс или благо используются эффективно в той степени, в какой предельные издержки их применения уравновешиваются предельными выгодами от него. Решением проблемы внешних эффектов является *обеспечение равенства предельных общественных издержек предельным общественным выгодам*, т. е. $MSC = MSB$. Так как $MSC = MPC + MEC$, а $MSB = MPB + MEB$, то решение достигается при

$$MPC + MEC = MPB + MEB.$$

Иными словами, решение сводится к корректировке частных предельных издержек и выгод таким образом, чтобы они отражали общественные предельные издержки и выгоды. Поскольку такая корректировка предполагает учет предельных внешних издержек и выгод, то задача состоит ***в интернализации внешних эффектов***, то есть трансформации предельных внешних издержек и выгод во внутренние. В отношении отрицательных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельных частных издержек на величину предельных внешних издержек, что приведет к росту цены блага и сокращению его предложе-

ния до оптимального ($Q^* \rightarrow Q_1$) (см. рис. 16.5). В отношении положительных внешних эффектов интернализация будет означать увеличение предельной частной выгоды на величину предельной внешней выгоды. При компенсации потребителям блага части затрат, равной величине предельной внешней выгоды, спрос на благо вырос бы, а производство — увеличилось бы до объемов оптимального: $Q^* \rightarrow Q_1$ (см. рис. 16.6). Такие корректировки будут способствовать перераспределению ресурсов в направлении более эффективного их применения, что приведет к устранению неэффективности.

Если права собственности на ресурсы установлены и имеется возможность свободного обмена ими, то производители и получатели внешних эффектов могли бы на компенсационной основе договориться о таком распределении этих прав, при котором их издержки и выгоды были бы равны. Иначе говоря, посредством обмена правами собственности внешние эффекты могут быть трансформированы во внутренние и оптимальное распределение ресурсов было бы достигнуто. Однако установление прав собственности и переговоры об их обмене связаны с издержками (установление и защита прав, получение информации об эффекте), что затрудняет, а иногда делает и невозможным решение этой задачи. В том случае, когда издержки по установлению прав собственности и обмену ими отсутствуют или незначительны, итоговое перераспределение установленных прав собственности на ресурсы будет одним и тем же независимо от того, за кем эти права закреплены. Из этого следует **важный вывод** о том, что *установленные права собственности будут перераспределяться таким образом, что получившие денежную оценку ресурсы будут передаваться тем экономическим субъектам, которым это наиболее выгодно*. А так как обмен правами будет осуществляться на основе учета затрат и выгод сторон, то будет обеспечиваться трансформация внешних эффектов во внутренние, обеспечивая оптимальное распределение ресурсов.

Описанный выше принцип известен как **теорема Коуза — Стиглера**, которая утверждает, что при четко установленных правах собственности и нулевых трансакционных издержках, независимо от того, как права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и общественные издержки будут равны. Иными словами, рыночный механизм способен обеспечить эффективное распределение ресурсов в условиях четко установленных прав собственности, свободного обмена ими и отсутствия издержек по осуществлению трансакций. При данных условиях внешние эффекты будут иметь временный характер и устраняться в процессе рыночного оборота посредством обмена (купли-продажи) правами собственности на ресурсы.

Задачи и способы регулирования

Существование вызванной внешними эффектами неэффективности связано с недостатками рыночного ценообразования, которое не обеспечивает включения в рыночную цену внешних предельных издержек или выгод. Следовательно, суть проблемы регулирования сводится к тому, чтобы найти способы трансформации внешних предельных издержек (выгод) во внутренние.

Теоретически рыночный механизм при определенных условиях способен обеспечить интернализацию внешних эффектов. Когда права соб-

ственности четко установлены, а процедуры по их обмену не связаны с существенными издержками сторон, проблема внешних эффектов может быть решена путем переговоров производителей и получателей внешних эффектов. Трансформация внешних эффектов во внутренние может быть достигнута посредством слияния, т. е. объединения производителей и получателей внешних эффектов в единый хозяйствующий субъект. То и другое приведет к корректировке объемов производства и будет способствовать оптимальному распределению ресурсов. **Регулирование внешних эффектов** — это осуществляемые в виде ограничений или поощрений способы интернализации внешних эффектов, направленные на оптимизацию распределения ресурсов.

На практике условия, необходимые для интернализации внешних эффектов посредством рыночного механизма, часто оказываются невыполнимыми. Причин тому много: трудности установления прав собственности, сложность определения источников внешних эффектов, недостаток информации об издержках и выгодах сторон, наконец, значительные издержки, которыми обычно сопровождается как установление прав собственности, так и ведение переговоров. Поэтому использование рыночного механизма для решения проблемы экстерналий не всегда эффективно и возможно. Возникает необходимость применения нерыночных способов регулирования внешних воздействий. Эту функцию выполняет государство, обеспечивая корректировку возникающих в связи с внешними воздействиями издержек и выгод посредством административных (ограничение производства или предоставление благ) и экономических (налоги и субсидии) мер.

Регулирование отрицательных внешних эффектов

Следствием отрицательного внешнего эффекта является перепроизводство блага. В этой связи задача регулирования отрицательных внешних эффектов состоит в том, чтобы скорректировать кривую предложения блага в сторону оптимального, соответствующего уровню общественных предельных издержек объема его производства. Для решения ее могут использоваться разнообразные способы.

Стандарты, представляющие собой устанавливаемые государством ограничения на виды и объемы загрязняющих окружающую среду промышленных выбросов, являются наиболее распространенным способом регулирования отрицательных внешних эффектов. Суть его состоит в том, чтобы привести равновесный рыночный объем предложения в соответствие с оптимальным путем сокращения предложения блага. В качестве воздействующих инструментов здесь используются ограничение объемов загрязняющих выбросов и установление норм содержания вредных веществ в выбросах. В первом случае цель достигается за счет прямого ограничения объема выпуска, во втором — за счет сдвига кривой предложения в результате роста издержек производства из-за дополнительных затрат производителей, связанных с необходимостью соблюдения норм (установка оборудования и проведение мероприятий по очистке выбросов).

Способствуя сокращению внешних эффектов, применение стандартов не обеспечивает оптимального распределения ресурсов. Во-первых, оно не затрагивает ту часть внешних эффектов, которая вызвана допуска-

емыми стандартами уровнями выбросов, и часть внешних предельных издержек не компенсируется, что означает бесплатное потребление части ресурсов. Во-вторых, оно не учитывает возможных различий в уровнях частных предельных издержек фирм, с одной стороны, и в уровнях общественной предельной полезности для разных получателей экстерналий — с другой. Если предельные издержки фирм различаются (рис. 16.7), то применение единого стандарта выбросов (S) приводит к тому, что для фирм с низкими издержками ($MPC^1 — MSC^1$) установленные требования окажутся выше эффективного уровня ($Q^1 > Q^e$), а для фирм с более высокими издержками ($MPC^2 — MSC^2$) — ниже эффективного ($Q^2 < Q^e$). Поскольку в обоих случаях общественно оптимальный объем выпуска не достигается, то и неэффективность размещения ресурсов не устраняется.

Подобная ситуация складывается и при наличии расхождений в уровне общественных выгод (рис. 16.8). Например, степень загрязненности в городах выше, чем в сельской местности. Соответственно, и общественные выгоды от производства блага в городах ниже (MSB^2), чем в сельской местности (MSB^1). Поэтому при применении единого стандарта действующие в сельской местности фирмы будут производить на уровне ниже оптимального ($Q^1 > Q^e$), а фирмы, действующие в городах, — выше оптимального ($Q^2 < Q^e$) уровня, что свидетельствует о неэффективности распределения ресурсов. Устранение этих недостатков путем введения индивидуальных стандартов экономически неоправданно, так как связано с большими административными издержками (сбор информации, мониторинг и контроль). Наконец, и это самое главное, применение стандартов не создает стимулов для сокращения фирмами выбросов ниже установленных норм.

Налоги как платежи за наносимый ущерб являются другим способом корректировки внешних эффектов. Они могут устанавливаться как в отношении производимых благ, так и в отношении вредных выбросов. Механизм воздействия налога (T) состоит в том, что вводимый на величину внешних предельных издержек ($T = MEC$), он повышает последние до уровня общественных предельных издержек (рис. 16.9). Становясь детерминантой кривой предложения, он сдвигает ее вверх ($S \rightarrow S_1$). В результате происходит сокращение выпуска в сторону оптимального объе-

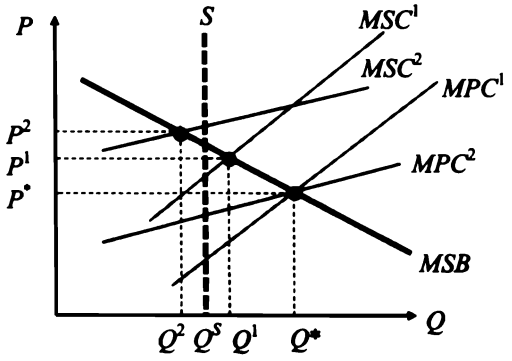


Рис. 16.7. Последствия введения единого стандарта при разном уровне издержек

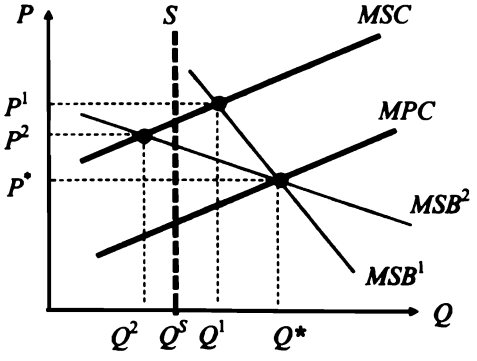


Рис. 16.8. Последствия введения единого стандарта при разном уровне выгод

ма Q_1, а общество получает прямой выигрыш, равный устраненным потерям эффективности (треугольник ABC), что, однако, не означает устранения наносимого ущерба вообще. При введении налога должны учитываться последствия, которые обусловливаются наличием у фирм альтернативных способов минимизации издержек производства. Если фирмы предпочитают с точки зрения максимизации собственной прибыли платить налог, сокращая выпуск, то при этом наносимый ущерб будет лишь уменьшаться (в нашем случае до размеров $(P_1 - P_3) \times Q_1$). Когда вводимый налог лишит фирм прибыли, они прекратят производство. Если же фирмы располагают способами сокращения вредных выбросов, издержки по которым ниже налога, они будут совершенствовать технологии, в результате чего вредные воздействия сократятся либо будут устранены.

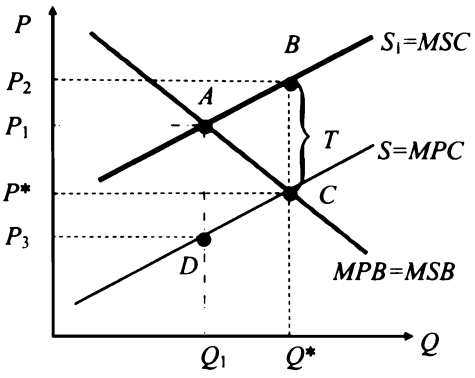


Рис. 16.9. Применение налога для регулирования отрицательного эффекта

Применение налогов имеет ряд преимуществ. В отличие от стандартов оно не требует сбора труднодоступной информации о предельных издержках снижения выбросов и связано с более низкими издержками регулирования. Применение налога (T) не затрагивает издержек фирм на уменьшение загрязнения (MC_a и MC_b) и способно обеспечить тот же уровень выбросов при более низких издержках ($MC_b^T < MC_b^S$), чем в случае применения стандартов (S) (рис. 16.10). Так как фирмы могут извлекать выгоду в виде разницы между затратами на сокращение выбросов и налогом, то последний выступает мощным стимулом для сокращения фирмами уровня выбросов за счет совершенствования технологии, а налоги способствуют росту госдоходов.

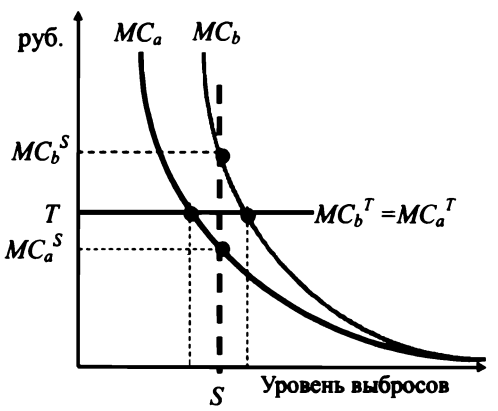


Рис. 16.10. Последствия применения стандарта и налога для регулирования внешних эффектов

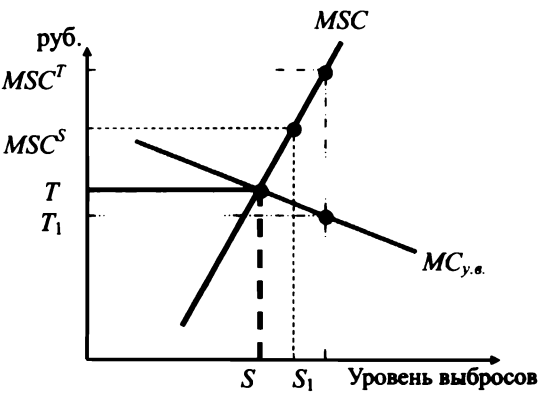


Рис. 16.11. Цена ошибки при установлении стандарта и налога

Между тем применение налогов на практике связано с **определенными трудностями**, а именно:

во-первых, отсутствие непосредственной корреляции между объемом выпуска и уровнем загрязнения не обеспечивает интернализации внешнего эффекта, что требует четкого определения источника внешнего эффекта и установления налога на каждый отдельный вид вредных выбросов, а это связано со значительными дополнительными издержками;

во-вторых, налоги ведут к росту цен;

в-третьих, равнозначные ошибки (рис. 16.11) при установлении налога T_1 оборачиваются более серьезными предельными общественными издержками ($MSC^T > MSC^S$), нежели в случае применения стандарта S_1;

в-четвертых, имеющее компенсирующий характер применение налогов не гарантирует устранения наносимого ущерба, что чревато необратимыми последствиями в долгосрочной перспективе;

наконец, в тех случаях, когда получатели внешнего эффекта располагают более дешевым способом устранения связанных с ним последствий, налогообложение вообще неэффективно.

Рассматривая вопросы регулирования внешних эффектов, следует помнить, что задача состоит не в устранении загрязнения как такового, а в обеспечении эффективного распределения ресурсов. Это означает, что эффективный уровень контроля над загрязнением достигается тогда, когда предельные общественные издержки равны предельным общественным выгодам. В этой связи *проблема регулирования внешних эффектов заключается в том, чтобы повышение эффективности распределения ресурсов достигалось при снижении издержек фирм по устранению отрицательных внешних эффектов*. Реализация такой задачи (при соблюдении допустимого уровня загрязнения) возможна путем создания рынка прав на загрязнение, где такие права могли бы свободно продаваться и покупаться.

Регулирование положительных внешних эффектов

Действие положительного внешнего эффекта выражается в более низком по сравнению с эффективным объеме производства и потребления блага. В этой связи задача регулирования положительных внешних эффектов состоит в том, чтобы скорректировать объем потребления блага в сторону оптимального, т. е. соответствующего уровню общественных предельных выгод объема его производства и потребления. Так как собственно положительный характер внешнего эффекта обычно проявляется в процессе потребления благ, то суть регулирования положительных эффектов сводится к оказанию понижающего воздействия на цену блага, что увеличит спрос на него, а следовательно, и выпуск.

Субсидии, представляющие собой платежи потребителям или производителям блага, являются наиболее распространенным способом регулирования положительных внешних эффектов. Субсидии могут быть направлены непосредственно на стимулирование спроса, когда их получателями являются потребители блага, вызывающего положительные внешние эффекты. Формы такого субсидирования — талоны на продукты питания, денежные выплаты бедным слоям населения, предоставление стипендий на образование, бесплатная вакцинация. Если потребление

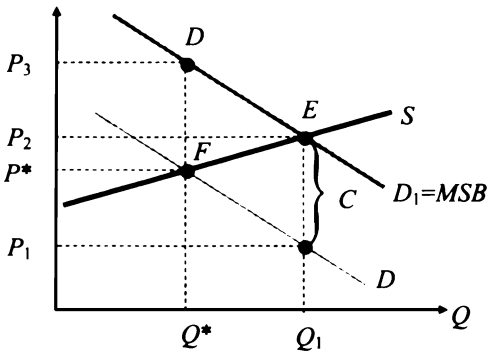


Рис. 16.12. Регулирование положительных внешних эффектов посредством стимулирования спроса

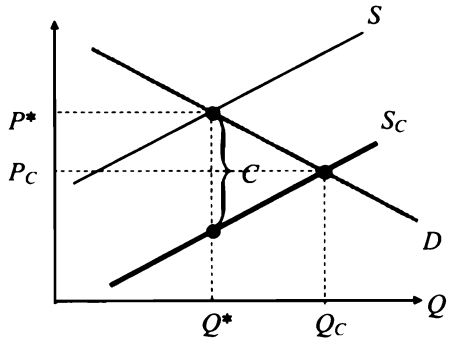


Рис. 16.13. Регулирование положительных внешних эффектов посредством стимулирования предложения

блага сопровождается положительными внешними эффектами (рис. 16.12), то при равновесном объеме спроса Q^* суммарные потери общественной полезности (положительный внешний эффект) составят $(P_2 - P^*) \times Q^*$, а чистые потери эффективности — величину, равную площади треугольника DEF. Так как эффективный объем потребления равен Q_1, то для его достижения необходимо предоставить потребителям субсидию (C) в размере предельной внешней выгоды ($C = MEB$) на каждую единицу блага. Снижение цены блага для потребителя ($P_1 > P_3$) приведет к росту покупательной способности населения, что выразится в сдвиге кривой спроса ($D \rightarrow D_1$). В результате достигается увеличение производства блага в эффективном с точки зрения общества объеме ($Q^* \rightarrow Q_1$). При этом потребуются субсидии в сумме, равной $(P_1 - P_3) \times Q_1$.

Субсидии могут быть нацелены на стимулирование предложения (рис. 16.13). В этом случае непосредственными получателями субсидий выступают производители, а их воздействие выражается в сокращении предельных издержек производства блага и смещении кривой его предложения ($S \rightarrow S_c$). Понижающее воздействие на цену ($P^* \rightarrow P_c$) приводит к росту потребления ($Q^* \rightarrow Q_c$). Следует, однако, обратить внимание на то, что размер субсидии (C) больше снижения цены. Примером такого рода регулирования может служить субсидирование сельскохозяйственного производства, жилищного строительства.

Что касается трудностей, возникающих при регулировании положительных внешних эффектов, то они сходны с теми, которые возникают при регулировании отрицательных внешних эффектов (недостаток информации, дополнительные административные издержки). Нельзя также забывать, что субсидирование связано с дополнительными затратами бюджета.

Основные понятия

Внешние выгоды
Внешние издержки

Внешние предельные выгоды
Внешние предельные издержки
Внешние эффекты
Интернализация внешних эффектов
Корректирующие налоги
Корректирующие стандарты
Корректирующие субсидии
Общественные выгоды
Общественные издержки
Общественные предельные выгоды
Общественные предельные издержки
Отрицательный внешний эффект
Положительный внешний эффект
Права собственности
Рынки прав на загрязнения
Теорема Коуза — Стиглера
Частные выгоды
Частные издержки
Частные предельные выгоды
Частные предельные издержки

Глава 17. Общественные блага

Некоторые блага обладают такими качествами, что их предоставление через рынок чрезвычайно затруднено либо вообще невозможно. Такие блага называют общественными, а обеспечение ими осуществляется особыми способами.

Классификация экономических благ

В основе классификации благ лежат такие признаки благ, как исключаемость и неисключаемость, избирательность (конкурентность) и неизбирательность (неконкурентность). **Исключаемость** в потреблении означает, что обладание благом одним субъектом исключает доступность данного блага для других. Потребление такого блага возможно только на основе эквивалентного обмена. **Неисключаемость** в потреблении означает невозможность воспрепятствовать кому-либо участвовать в потреблении блага. В соответствии с данным принципом даже лица, не заплатившие за благо, не могут быть исключены из числа его потребителей. **Избирательность** в потреблении означает, что получение определенных выгод от потребления данного блага одним субъектом делает невозможным то же самое для другого субъекта. Суть данного признака проявляется в том, что потребители вынуждены конкурировать за право потребления блага. **Неизбирательность** в потреблении означает, что получение выгод от потребления блага одним субъектом не ограничивает возможности получения тех же выгод для других. Потребление кем-либо такого блага в любом количестве не ограничивает объем его потребления для других.

В соответствии с указанными признаками блага делятся на частные и общественные.

Чистое частное благо — благо, доступное в потреблении и приносящее полезность только его владельцу. Чистое частное благо обладает признаками избирательности и исключаемости. Покупка порции мороженного кем-либо исключает ее доступность для других, а заключенная в ней полезность потребляется исключительно покупателем. Обладая высокой степенью избирательности и исключаемости, такие блага могут быть оценены и проданы поштучно и в этом смысле являются наиболее приспособленными для рыночного оборота.

Чистое общественное благо — благо, предоставление которого отдельному лицу невозможно без предоставления остальным и потребляемое сообща. Чистое общественное благо обладает признаками неизбирательности и неисключаемости. Никто не может быть исключен из числа потребителей такого блага, а потребление его одним субъектом не ограничивает его полезности для других. Например, каждый отдельный гражданин пользуется выгодами от национальной обороны, не ущемляя при этом полезности, извлекаемой другими. Одновременно никто не может быть исключен из числа потребителей этого блага.

Чистые общественные блага обладают рядом специфических характеристик. Во-первых, любое потребление кем-либо чистого общественного блага не влияет на предоставление его количества другим. Во-вторых, включение в потребление блага дополнительных потребителей не умень-

шает выгод, извлекаемых существующими потребителями. В-третьих, предельные издержки предоставления блага дополнительному потребителю равны нулю. В-четвертых, данные блага обладают неделимостью, не могут быть раздроблены на единицы индивидуального потребления и проданы поштучно, а значит, потребляются только сообща. В силу указанных особенностей чистые общественные блага не могут производиться посредством рынка. Типичные примеры чистых общественных благ — национальная оборона, пожарная служба, органы правопорядка.

«Мир благ» не сводится к чистым частным и чистым общественным благам. Во-первых, используемые для классификации благ признаки имеют разную степень проявления в отношении каждого отдельного блага. Оба блага могут обладать признаком, например, неисключаемости (исключаемости, избирательности, неизбирательности), однако одно из них — в большей степени, а другое — в меньшей. Во-вторых, характеризующие блага признаки могут иметь самые разные комбинации: избирательность — неисключаемость, исключаемость — неизбирательность. Места парковки автомобилей на общественной стоянке доступны всем и в этом смысле являются неисключаемым благом. Однако использование парковочного места одним лицом делает невозможным то же для других, что наделяет благо признаком избирательности.

Блага, характеризующиеся высокой степенью избирательности и низкой степенью исключаемости, называются **общими благами**, или **благами совместного потребления**. Их специфика заключается в том, что, несмотря на высокую степень конкурентности в потреблении, ограничение доступа к благу связано с высокими издержками. Чаще всего это блага, предоставляемые муниципалитетами: общественные парки, пляжи, другие места общественного пользования, называемые *коммунальными*. Совместный характер потребления таких благ обусловливает высокую конкурентоспособность в отношении их использования, которое подчинено принципу «первый пришел — первый использовал».

Блага, обладающие высокой степенью исключаемости и низкой степенью избирательности, называются **исключаемыми общественными**, или **коллективными благами**. Ими могут быть кабельное телевидение, школьное обучение, библиотеки. Специфика данного типа благ заключается в том, что доступ к их потреблению может быть ограничен с незначительными издержками. В некоторых случаях степень неизбирательности блага снижается по мере роста числа его потребителей, и с определенного момента («точка перегрузки») предоставление такого блага дополнительному потребителю связано с ростом предельных издержек предоставления, т. е. со снижением полезности для других потребителей. Такие блага называются **перегружаемыми общественными благами**. Типичными примерами таких благ являются объекты транспортной инфраструктуры (дороги, мосты, паромные переправы) и культурного назначения (библиотеки, музеи и т. п.). По мере увеличения числа пользователей загруженность проезжей части растет и скорость движения (полезность) снижается. В некоторых случаях во избежание перегрузки доступность к благу может быть ограничена узким кругом потребителей в виде особого объединения, ставящего своей целью совместное потребление определенного блага. Блага, доступность к потреблению которых ограничена членством в особых организациях, называются **клубными благами** (охотничьи хо-

зяйства, теннисные корты, поля для гольфа). Потребители таких благ имеют возможность извлекать желаемую полезность при меньших индивидуальных затратах.

Исходя из сказанного, можно дать следующее схематическое представление об экономической классификации благ.

		Конкурентность в потреблении	
		низкая	высокая
Исключаемость в потреблении	Низкая	Чистые общественные блага	Общие (совместные) блага
	Высокая	Исключаемые общественные блага	Чистые частные блага

Особенности спроса на общественные блага

Принцип убывающей полезности действует и в отношении спроса на чистое общественное благо. Поэтому кривая спроса на чистое общественное благо имеет нисходящий наклон, как и в случае с чистым частным благом. Однако за этим внешним сходством скрываются существенные особенности.

Во-первых, являясь неделимым, чистое общественное благо потребляется всеми пользователями целиком. Поэтому в отличие от чистого частного блага потребление чистого общественного блага не может быть скорректировано соответственно потребностям пользователя и все пользователи потребляют одинаковое количество блага ($q_1 = q_2$), а объем его потребления каждым потребителем (q_1) равняется объему предложения блага (Q_s), т. е. выполняется равенство $Q_s = q_1 = q_2 = ... = q_n$.

Во-вторых, спрос на чистое общественное благо определяется уровнем его предельной полезности для потребителя при каждом данном уровне цены.

В-третьих, поскольку все пользователи получат выгоды одновременно, то предельная общественная полезность потребления для каждого объема блага представляет собой сумму всех предельных индивидуальных полезностей:

$$MSB = MB_1 + MB_2 + ... + MB_n = \Sigma MB_i.$$

Отсюда следуют два важных вывода: 1) объем совокупного спроса на общественное благо равен сумме индивидуальных объемов спроса для каждой данной цены; 2) при спросе на чистое общественное благо цена, отражающая готовность потребителя платить за дополнительную единицу блага, не является переменной величиной. Поэтому ***совокупный спрос на чистое общественное благо*** формируется путем не горизонтального (рис. 17.1), как в случае с частными благами, а вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса и отображается кривой общего желания платить за каждую дополнительную единицу блага (рис. 17.2).

При объеме блага $q = 4$ индивид A за дополнительную единицу блага готов заплатить $P^A = 3$, а индивид $Б$ готов заплатить $P^Б = 8$. Так как оба потребляют одинаковое количество блага, общая предельная полезность

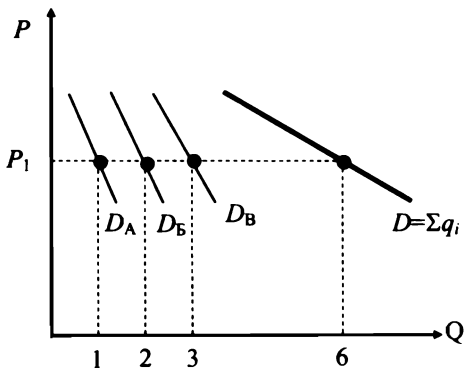


Рис. 17.1. Спрос на чистое частное благо

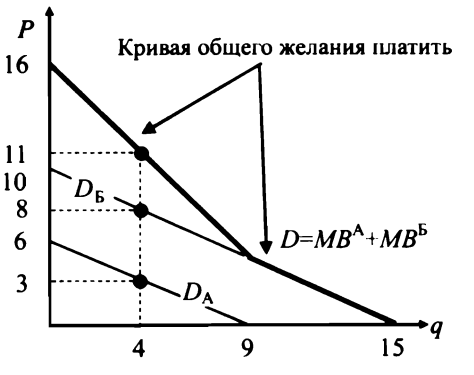


Рис. 17.2. Спрос на чистое общественное благо

для них, т. е. готовность платить за дополнительную единицу блага, определяется сложением их предельных полезностей для данного объема предложения: $MSB = MB_A + MB_Б = 3 + 8 = 11$.

Предложение общественных благ

Специфика общественных благ заключается в том, что их потребление всегда сопровождается существенными положительными эффектами для всех. Поэтому общество заинтересовано в обеспечении подобными благами всех потенциальных потребителей. Следовательно, проблема чистых общественных благ состоит не в распределении, а в обеспечении эффективного (оптимального) объема их производства. Решение проблемы обусловлено применением общего принципа принятия оптимальных решений: благо должно производиться в объеме, при котором предельные общественные выгоды уравниваются с предельными общественными издержками его производства, т. е. при $MSB = MSC$.

Специфика определения оптимального объема производства чистых общественных благ связана с тем, что предельная выгода от предоставления дополнительной единицы блага распространяется на всех потребителей и в этом смысле предельная выгода от дополнительной единицы чистого общественного блага представляет собой сумму предельных выгод всех потребителей: $MSB = \Sigma MB_i$. Следовательно, **эффективный объем чистого общественного блага** — это объем, при котором предельные общественные выгоды, выраженные суммой предельных выгод всех потребителей, равны предельным общественным издержкам производства блага:

$$MSB = \Sigma MB_i = MSC.$$

На рисунке 17.3 спрос на чистое общественное благо субъекта *А* отражен как D_A, а субъекта *Б* — как $D_Б$. При этом готовность субъекта *А* платить за дополнительную единицу блага, например еще за один канал общественного телевидения, при объеме Q^* составит величину *a*, а субъекта *Б* — величину *b*. Их общая готовность платить $MSB = MB_A + MB_Б$ составит $a + b$. Если предельные издержки производства блага равны *MC*, то эффективным будет тот объем чистого общественного блага, за который общая готовность платить равна предельным издержкам его производства,

т. е. точка пересечения их кривых. В нашем случае это Q, так как $MC(Q^*) = a + b$. Любое отклонение кривой MC от этой точки означало бы необходимость уменьшить или увеличить производство чистого общественного блага.

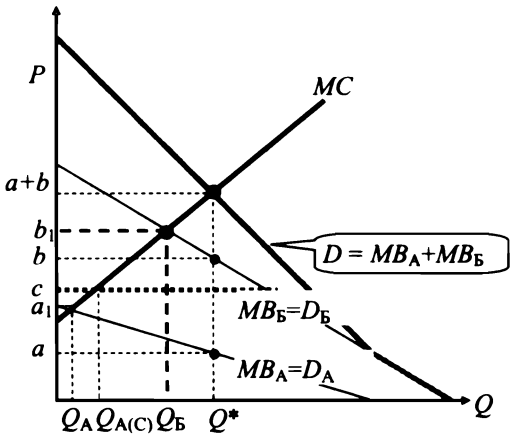


Рис. 17.3

Анализируя механизм формирования эффективного объема производства чистого общественного блага, следует обратить внимание на два обстоятельства: 1) в случае с чистыми общественными благами (в отличие от чистых частных благ) отсутствует соответствие между предельными издержками производства блага и денежной суммой, которую готов заплатить за него каждый отдельный потребитель; 2) объем производства чистого общественного блага будет оптимальным только при условии, что валовые издержки его производства (область под кривой предельных издержек до точки Q^*) не будут превышать затрат, которые общество готово заплатить (область под кривой общей готовности платить до точки Q^*). В связи с этим возникают два аспекта проблемы.

Первый состоит в том, что достижение эффективного объема производства чистого общественного блага требует кооперации потребителей. Ибо, как видно из рисунка 17.3, при индивидуальном потреблении блага ($a_1Q_A + b_1Q_Б$) не только не достигается эффективного объема потребления блага, но и совокупное благосостояние оказывается меньше того, которое достигается в случае совместного потребления $(a + b)Q^*$, так как $(a + b)\,Q^* > (a_1\,Q_A + b_1\,Q_Б)$.

Второй аспект касается принципа финансирования производства чистого общественного блага. Установление единой платы (c) за общественное благо приведет к тому, что субъект A вынужден будет прекратить потребление блага из-за превышения платы над получаемой им предельной выгодой ($MB_{A(C)}$). Потребитель $Б$ в этом случае будет вынужден платить больше ($b_1 > b$), причем за меньший объем ($Q_Б < Q^*$). Оба потребителя извлекли бы большую пользу, если бы потребитель A платил меньше, а потребитель $Б$ — больше, на что последний с готовностью согласится, так как в этом случае извлекаемая им полезность вырастет, а затраты снизятся. Следовательно, применение единой ставки оплаты чистых общественных благ для имеющих разный уровень предельной полезности потребителей не является эффективным с точки зрения критерия эффективности Парето.

Проблема «безбилетника» В случае с общественными благами получение потребителями выгод возможно без участия в возмещении издержек по производству таких благ, так как предоставление блага кому-либо не препятствует его потреблению другими лицами бесплатно — признак неисключаемости. Это порождает склонность потребителей уклоняться от участия в финансировании производства общественных благ или по меньшей мере минимизировать связанные с

этим затраты в расчете на то, что это сделают другие. Данное явление получило название проблемы «безбилетника». Она возникает всегда, когда существуют трудности интернализации положительных внешних эффектов.

Проблема «безбилетника» заключается в том, что «безбилетники» занижают ценность общественного блага, а это приводит к более низкому в сравнении с эффективным объему его производства. Таким образом, возможность бесплатного потребления общественных благ обусловливает неэффективность при их производстве. В конечном счете может сложиться ситуация, когда никто не захочет платить и предоставление общественного блага окажется невозможным. Другими словами, проблема заключается в том, что в потреблении общественного блага заинтересованы все, а платить не хочет никто. В связи с этим задача производства общественных благ сводится к решению вопроса о том, как обеспечить производство общественных благ при наличии «безбилетников»?

Предоставление общественных благ посредством рынка

Возможности рынка в предоставлении общественных благ — это способы, исключающие принудительное финансирование их производства. На практике это означает, что общественные блага предоставляются частным сектором, а финансирование их производства обеспечивается путем подключения рыночных механизмов.

Один из способов — **исключение «безбилетников»** посредством подключения ценового механизма к системе предоставления общественных благ. Когда издержки ограничения доступа к благу низки, то даже обладающее неизбирательностью благо может продаваться тем же способом, что и частное благо. Введение абонементной платы за подключение к кабельному телевидению или компьютерным сетям (исключаемые общественные блага) — наиболее наглядные примеры подключения ценового механизма к решению проблемы предоставления общественных благ. ***Введение платы*** в качестве инструмента регулирования доступа к благу может быть использовано в том случае, когда степень избирательности в потреблении блага зависит от числа потребителей, т. е. в отношении перегружаемых благ (платные автодороги). ***Заключение частных контрактов*** может быть эффективным механизмом исключения неплательщиков в отношении благ совместного потребления. Контракты на совместное владение предполагают участие в потреблении блага только на определенных условиях, скажем, при условии внесения взносов на благоустройство дома в рамках организованного товарищества. Применяя рыночные способы предоставления общественных благ, следует иметь в виду, что, способствуя решению проблемы «безбилетника», они сопровождаются неэффективностью, возникающей вследствие исключения из числа потребителей неплательщиков, так как предельные издержки предоставления им блага равны нулю.

Взаимообусловленное финансирование, означающее увязывание предоставления потребителю неисключаемого блага с исключаемым благом, т. е. их продажа в едином пакете, является еще одним способом финансирования производства общественных благ с подключением ценового механизма. Финансирование общественного радио- и телевещания может осуществляться путем включения определенной наценки в цену радио-

и телевизионных приемников. К рассматриваемому способу относится также ***продажа побочных продуктов***. Финансирование транспортной инфраструктуры может осуществляться за счет платы, взимаемой за стоящие вдоль дорог рекламные щиты.

Субсидирование производства общественных благ за счет добровольных пожертвований граждан и организаций, которые столь высоко оценивают благо, что готовы мириться с проблемой «безбилетника». Однако финансируемое таким способом производство общественных благ не может осуществляться на социально эффективном уровне, поскольку не может быть выше уровня предельной полезности, получаемой спонсорами.

Предоставление общественных благ государством

В тех случаях, когда возникающие при потреблении благ положительные внешние эффекты не поддаются интернализации, предоставление общественных благ может быть обеспечено только государством. Обычно это чистые общественные блага. Между тем даже обладающие высокой степенью исключаемости блага предоставляются только государством. Когда круг потребителей общественного блага широк, *а склонность каждого из них платить за благо глубоко* дифференцирована, преодоление проблемы «безбилетника» методами исключения либо связано со значительными издержками, либо приводит к заметному и устойчивому недопроизводству общественного блага и уменьшению совокупной полезности. В этом случае предоставление таких благ становится возможным лишь при участии государства.

Формы участия государства в обеспечении общественными благами могут быть разными: от непосредственного производства блага (национальная оборона, пожарная охрана) до финансирования общественных благ, производимых частным сектором (уборка мусора, некоторые виды медицинской помощи). Однако суть их одна: производство предоставляемых посредством государства общественных благ финансируется за счет взимаемых в принудительном порядке налогов со всех граждан как метод решения проблемы «безбилетника». **Таким образом, государство выступает поставщиком общественных благ в тех случаях**, когда положительные внешние эффекты, возникающие в потреблении общественных благ, невозможно интернализировать.

Предоставление общественных благ с участием государства не означает автоматического достижения эффективного объема их производства. Дело в том, что введение одинаковой налоговой платы, обеспечивая справедливость (все потребляют одинаковый объем блага), приводит к сокращению объема общественных благ до уровня ниже эффективного из-за склонности лиц с низкими доходами к ограничению финансирования их производства с целью снижения налога. В то же время *применение дифференцированной ставки налога*, способствуя сокращению потерь эффективности, сталкивается с проблемой определения предпочтений потребителей (проблема «безбилетника»), без чего невозможно обоснованно дифференцировать налог.

Общественный выбор

Само обеспечение общественными благами с участием государства обладает той особенностью, что осуществляется не на основе индивидуальных предпочтений

граждан, а опосредованно — путем принятия политических решений. В этой связи необходим **анализ закономерностей общественного выбора в условиях демократического правления.** В рамках такого анализа теория общественного выбора опирается на две посылки: во-первых, *наличие политических институтов* (набор правил и процедур принятия решений) как механизма достижения соглашения в условиях коллективного выбора; во-вторых, *доминирование индивидуальных интересов* при принятии политических решений.

Наиболее распространенным способом определения групповых предпочтений является голосование, ставшее общепризнанным институтом демократического правления. Что касается принятия решений каждым голосующим, то оно базируется на принципе максимизации собственной полезности. Так как предельная полезность блага для каждого есть возрастающая функция дохода, то готовность голосовать за тот или иной объем производства блага зависит от доли затрат, которую вынужден будет принять на себя голосующий. Это говорит о том, что склонность поддерживать определенный объем выпуска общественного блага будет зависеть, с одной стороны, от величины средних издержек производства блага, а с другой — от принципа распределения затрат среди участников голосования.

Принципы принятия решения путем голосования могут быть различными — на основе единогласия или большинства голосов, следствием чего будут разные решения. При условии достоверности предпочтений голосующих и соответствующем им распределении издержек **принцип единогласия** потенциально предоставляет большую возможность для достижения максимальной полезности, однако чрезвычайно труден в реализации на практике. В сравнении с ним **принцип большинства**, когда решения принимаются на основе предпочтений большинства голосующих, является более практичным для условий коллективного выбора, несмотря на то что его применение сопряжено с неравенством и неэффективностью.

Неэффективен такой принцип принятия решений по следующим причинам. Во-первых, поскольку предпочтения в рамках общественного выбора не обладают транзитивностью (четкой упорядоченностью), то выявить наиболее предпочтительный с точки зрения общества, т. е. для всех голосующих, вариант невозможно. Возникает **парадокс голосования**, состоящий в невозможности определения приоритетности общественных предпочтений путем большинства голосов. Причем этот парадокс возникает всякий раз, когда выбор осуществляется из множества различных вариантов. Более пристальный анализ показывает, что решение все же может быть принято, если процедура голосования предполагает принятие решения на основе исключения вариантов, не получивших поддержки большинства. Каким будет окончательное решение в этом случае — будет зависеть от очередности рассмотрения предложенных вариантов. Однако при этом нет никаких гарантий, что оставшийся в процессе исключения альтенатив вариант соответствует приоритету общественного выбора. Таким образом, ***голосование по принципу большинства***, допуская манипуляции и не всегда обеспечивая выявление общественных приоритетов, ***может привести к принятию решений, не отвечающих общественному выбору.***

Проблема эффективности принятия решений путем голосования возникает даже тогда, когда предпочтения установлены. В этом случае она определяется выбором объема производства общественного блага. Принятие решения об объеме выпуска связано с распределением налогов, обеспечивающих возмещение затрат на производство блага. Исходя из индивидуальных интересов, каждый участник голосования будет поддерживать такой объем производства блага, при котором получаемая им предельная выгода от его потребления будет равна предельным издержкам в виде выплачиваемого налога T, т. е. при $MB = T$. Поэтому каждый из голосующих найдет предпочтительным такой объем производства блага, за который он готов заплатить. При существовании различий в предпочтениях участников голосования согласованный выбор всегда будет компромиссным решением, отвечающим интересам подавляющей части голосующих. Это говорит о том, что при голосовании по принципу большинства вероятность выбора промежуточного, а точнее центристского, предложения является наиболее высокой.

Теорема избирателя-центриста гласит: при принятии решения большинством голосов результаты выборов определяются предпочтениями избирателя-центриста. Полученный при этом результат не будет эффективным, так как не учитывает всей совокупности предпочтений голосующих, поскольку каждый из участников голосования обладает только одним голосом независимо от объема его предпочтений. Даже в случае единогласно принятого решения эффективность не достигается, так как в этом случае равновесие будет смещаться в сторону более низких предпочтений. На практике при оппортунистическом поведении голосующих абсолютное единогласие свидетельствует лишь о найденном компромиссе. Теоретически модель избирателя-центриста позволяет достичь эффективного объема производства блага только при условии, когда средние издержки производства постоянны, а голосующие уплачивают одинаковый налог T (рис. 17.4). В этом случае при числе голосующих N налог с каждого составит $T = AC/N$. При $AC = MC$ оптимальный объем производства достигается при $T = MC/N = \Sigma MB_i/N$. В нашем примере $\Sigma MB_i/N = MB_Б$. Следовательно, эффективный выпуск равен 2, что соответствует предпочтениям избирателя-центриста, для которого $T = MC/N = MB_Б$.

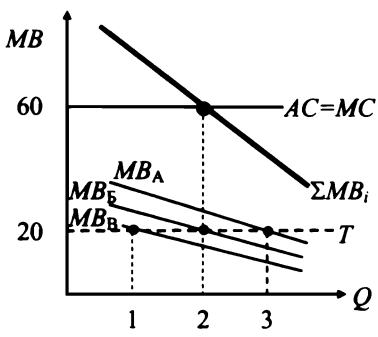


Рис. 17.4. Модель избирателя-центриста

Причины неэффективности участия государства

Государство, призванное устранять посредством своих политических институтов недостатки рынка, также не лишено изъянов. Причем суть вопроса состоит не в допущении управленческих ошибок, а в наличии внутренне присущих государству факторов, которые препятствуют достижению эффективности. В этой связи следует выделить несколько аспектов, препятствующих принятию оптимальных решений государством.

Внутренняя неэффективность производства чистых общественных благ, выражающаяся в невозможности достижения эффективного объе-

ма производства каждого блага, проистекает уже из того, что общественные блага предоставляются взаимосвязанно, т. е. единым пакетом. В отличие от частных благ, набор и количество которых определяет сам потребитель, набор и объемы предоставления общественных благ определяются на основе решения большинства.

Давление электората. Представительская демократия, способствуя усилению элемента рациональности в поведении избранных представителей в силу специализации их деятельности, одновременно находится под влиянием предпочтений избравших их групп потребителей. Последние вынуждают избранных представителей при принятии решений руководствоваться не результатами взвешивания издержек и выгод, а возможной реакцией на принятое решение своих избирателей. Доминирование в их поведении текущих интересов (желание быть переизбранными) становится причиной принятия неэффективных решений.

Лоббирование представляет собой метод обеспечения принятия решения в интересах узкой группы лиц путем взаимосогласованного поведения и имеет место всякий раз, когда существует возможность получения выгод небольшой группой лиц за счет большой группы при незначительных для нее потерях. Лоббирование может быть реализовано путем *взаимной поддержки* (*логроллинг*), когда поддержка решения, выгодного одной группе лоббистов, обусловлена аналогичной поддержкой решения, выгодного для другой группы лоббистов; *глобализации проблемы*, когда проекты, не имеющие широкой поддержки среди голосующих, объединяются в один, который будет поддержан большинством; *скупки голосов* — это самый краткий перечень способов лоббирования. Результативность лоббирования будет зависеть от степени организованности, информированности и напористости группы, объединенной общими интересами. Последствия такой деятельности могут быть различными. Согласованная деятельность может способствовать принятию как эффективного решения, при котором общественные выгоды превысят совокупные издержки, так и наоборот.

Поиск ренты — деятельность, связанная с использованием политических институтов для получения или сохранения каких-либо экономических выгод. Он возникает всякий раз, когда приобретаемые через политические институты выгоды превышают те, которые могут быть получены в результате конкуренции. В этом смысле поиск ренты связан с ограничением конкуренции и получением государственных субсидий. Возникающий при этом спрос на предоставление преимуществ порождает соответствующее предложение, что *приводит к возникновению коррупции* как среди государственных чиновников, так и среди представителей законодательных органов, поскольку одним из наиболее действенных методов поиска ренты является лоббирование во всех его формах.

Бюрократизм государственного аппарата, заключающийся в оппортунистическом поведении чиновничества, не получающего личной выгоды от результатов общественного выбора, также является одной из причин неэффективности государства. При этом неэффективность возникает не только из-за оппортунизма чиновников, но и вследствие искажения критериев эффективности, субъективно устанавливаемых самими же чиновниками.

Государство не может обеспечить принятия оптимальных решений, так как обладает внутренними источниками неэффективности. Поэтому решение вопроса о выборе механизма предоставления благ — посредством рынка или государства должно приниматься на основе соизмерения затрат и выгод, возникающих при применении каждого из способов предоставления общественных благ.

Основные понятия

Блага совместного потребления
Бюрократизм
Взаимообусловленное финансирование
Давление электората
Избирательность в потреблении
Исключаемое общественное благо
Исключаемость в потреблении
Клубное благо
Коллективное благо
Лоббирование
Логроллинг
Неизбирательность в потреблении
Неисключаемость в потреблении
Общее благо
Парадокс голосования
Перегружаемое благо
Поиск ренты
Правило большинства
Предложение общественных благ
Принцип единогласия
Проблема «безбилетника»
Спрос на общественное благо
Субсидирование общественных благ
Теорема избирателя-центриста
Теория общественного выбора
Чистое общественное благо
Чистое частное благо

Раздел II. МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 18. Введение

Теория рационального использования ограниченных ресурсов, изучающая экономику в целом, — **макроэкономика.**

Экономика в целом охватывает сложные и взаимосвязанные отношения между домашними хозяйствами, фирмами и государством. В эти отношения включены все субъекты экономики, все граждане, отраслевые рынки и т.д. Экономика страны взаимодействует и взаимосвязана с другими экономиками. Эти связи существенно влияют на характер поведения субъектов национальной экономики, при этом последние имеют свои особые экономические интересы, которые, как правило, противоречат друг другу. Принятие решений домашними хозяйствами и фирмами, которое изучается микроэкономикой, не может не учитывать развитие экономики в целом: состояние ее денежной системы, финансовых рынков, наличие и качество трудовых ресурсов, динамику важнейших макроэкономических показателей. И хотя при теоретическом изучении микроэкономики происходит отвлечение от этих факторов, однако они реально определяют динамику экономики и в конечном счете благосостояние населения.

Макроэкономика и микроэкономика

В отличие от микроэкономики в центре внимания макроэкономики, как особого раздела теории рационального использования ограниченных ресурсов, находятся обеспечение устойчивого роста экономики, полной занятости ресурсов, минимизация инфляции и уровня безработицы, оптимизация внешнеэкономических связей и отношений страны.

Соответственно макроэкономикой используются особые методы и инструменты воздействия на эти процессы. Они применяются в рамках макроэкономической политики государства, проводимой правительством и Центральным банком. Координация краткосрочных и долгосрочных целей, выбор инструментов и разработка альтернативных стратегий фискальной и монетарной политики являются непосредственным объектом исследования в макроэкономической теории.

Концентрируя внимание на наиболее значимых экономических факторах, определяющих экономическую политику государства (например, таких, как динамика инвестиций, состояние государственного бюджета и платежного баланса, уровня заработной платы, цен, валютного курса и т.д.), макроэкономика оставляет «за кадром» поведение отдельных экономических агентов домашних хозяйств и фирм. Макроэкономический анализ предполагает абстрагирование от различий между отдельными рынками и выявляет ключевые моменты функционирования целостной экономической системы во взаимодействии рынков товаров, труда и денег как таковых, а также национальных экономик в целом.

Микроэкономика принимает как заданные те переменные, динамику которых исследует макроэкономика. В микроанализе доход потребителей рассматривается преимущественно как заданная величина и акцент делается на распределении расходов домашнего хозяйства между различными товарами и услугами. В макроанализе, наоборот, совокупные расходы, совокупный доход, располагаемый доход, потребление и т.д. сами по себе являются предметом исследования. Макроэкономические факторы (такие, как уровень рыночной ставки процента, инфляции, безработицы и т.д.) оказывают воздействие на решения домашних хозяйств и фирм о сбережениях, инвестициях, потребительских расходах и т.д., что, в свою очередь, определяет величину и структуру совокупного спроса. Поэтому микро- и макроэкономические процессы тесно взаимосвязаны.

В отличие от микроэкономики макроэкономика использует в своем анализе **агрегированные величины**, характеризующие движение экономики как единого целого: ВВП (а не выпуск отдельной фирмы), средний уровень цен (а не цены на конкретные товары), рыночную ставку процента (а не отдельные виды процента), уровень инфляции, занятости, безработицы и т.д. Основными макроэкономическими показателями являются темп роста реального ВВП, темп инфляции и уровень безработицы.

И в микро-, и в макроэкономике активно используется логическое и формально-математическое моделирование. При этом имеется общее и отличия в применении моделей.

Макроэкономические модели

Макроэкономические модели, как и другие экономические модели, представляют собой формализованные (логически, графически и алгебраически) описания различных экономических явлений и процессов, выявляющие функциональные взаимосвязи между ними. Любая модель (теория, уравнение, график и т.д.) является упрощенным, абстрактным отражением реальности, так как всё многообразие конкретных деталей не может быть одновременно принято во внимание при проведении исследования. Поэтому ни одна макроэкономическая модель не абсолютна, не исчерпывающа, не всеобъемлюща. Она не дает единственно правильных ответов, адресованных конкретным странам в конкретный период. Однако с помощью таких обобщенных моделей в макроэкономике определяется комплекс альтернативных способов управления динамикой уровней занятости, выпуска, инфляции, инвестиций, потребления, процентных ставок, валютного курса и других *внутренних* (*эндогенных*) экономических переменных, вероятностные значения которых устанавливаются в результате решения модели. В качестве *внешних* (*экзогенных*) переменных, величина которых определяется вне модели, нередко выступают основные инструменты фискальной политики правительства и монетарной политики Центрального Банка — изменения в величинах государственных расходов, налогов и денежной массы.

Обеспечиваемая с помощью моделей многовариантность способов разрешения экономических проблем позволяет добиваться необходимой альтернативности и гибкости макроэкономической политики. Использование макроэкономических моделей дает возможность оптимизировать сочетания инструментов бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, валютной и внешнеторговой политики, успешно координировать меры пра-

вительства и Центрального Банка по управлению циклическими колебаниями экономики. Перспективными с этой точки зрения являются модели, учитывающие динамику инфляционных ожиданий экономических агентов. Их использование в макроэкономическом прогнозировании позволяет снизить риск возникновение феномена неожиданной инфляции, которая оказывает наиболее разрушительное влияние на экономику, а также смягчить являющуюся одной из самых сложных в макроэкономике проблему недоверия к политике правительства и Центрального Банка.

Такие обобщенные макроэкономические модели, как модель круговых потоков, *AD-AS*, крест Кейнса, *IS-LM*, кривые Филлипса, Лаффера, модель Солоу и т.д., представляют собой общий инструментарий макроэкономического анализа и не имеют какой-либо национальной специфики. Специфическими могут быть значения эмпирических коэффициентов и конкретные формы функциональных зависимостей между экономическими переменными в разных странах. Оценка любой макроэкономической модели должна даваться не по критерию ее сиюминутной «пригодности» или «непригодности» для экономики конкретной страны, в том числе и России, а по критерию ее полезности в процессе познания экономической динамики и управления ее показателями.

Объективная трудность состоит в том, что необходимо обеспечить достаточность предпосылок построения модели с точки зрения поставленной цели и избежать ошибочных выводов для макроэкономической политики. В то же время модель может быть достаточно реалистичной, но слишком сложной, тогда как простота модели — одно из важнейших требований к ней с точки зрения возможностей ее использовании в процессе исследования. Однако и чрезмерная упрощенность модели может привести к исключению из анализа существенных факторов, вследствие чего выводы окажутся неверными. Поэтому наиболее сложным моментом построения любой модели является определение круга факторов, существенных для макроэкономического анализа конкретной проблемы.

Наряду с классификацией экономических переменных как **эндогенных** и **экзогенных** важна и другая группировка, связанная со способом измерения их во времени. Переменные запаса могут быть измерены только в определенный момент времени и характеризуют состояние объекта исследования на определенную дату — начало или конец года и т.д. Примерами запаса могут служить государственный долг, объем капитала в экономике, общее число безработных и т.д.

Переменные потока измеряются в единицу времени (в месяц, в квартал, в год и т.д.) и характеризуют собственно «течение» экономических процессов во времени: размер потребительских расходов за год, объем инвестиций за год, число потерявших работу в течение квартала и т.д.

Потоки вызывают изменения в запасах: накопление бюджетных дефицитов за ряд лет приводит к увеличению государственного долга; изменение запаса капитала в конце текущего года по сравнению с его величиной на конец прошлого года может быть представлено как поток чистых инвестиций за год и т.д. Взаимосвязь запасов и потоков составляет основу исходной макроэкономической модели круговых потоков.

Модель круговых потоков В основу макроэкономического анализа заложена простейшая **модель круговых потоков** (или модель кругооборота ВВП, доходов и расходов). В элементарной форме эта модель включает в себя только две категории экономических агентов — домашние хозяйства и фирмы — и не предполагает государственного вмешательства в экономику, а также каких-либо связей с внешним миром (рис. 18.1).

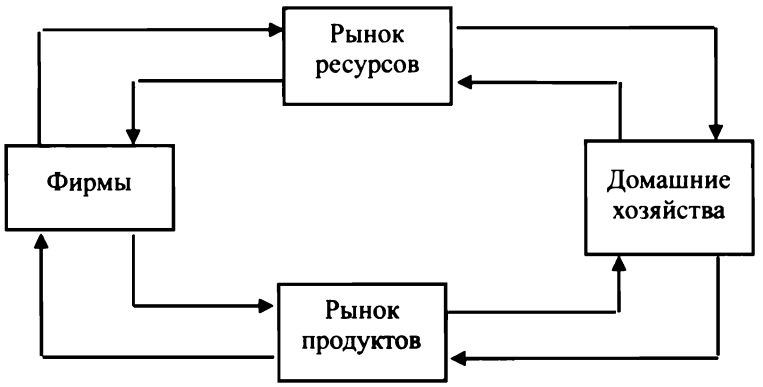


Рис. 18.1

Из схемы видно, что экономика является замкнутой системой, в которой доходы одних экономических агентов предстают как расходы других.

Расходы фирм на ресурсы (или их издержки) одновременно представляют собой потоки заработной платы, ренты и других доходов для домашних хозяйств. С другой стороны, поток потребительских расходов образует выручку (или доход) фирм от реализации готовой продукции.

Потоки «доходы-расходы» и «ресурсы-продукция» осуществляются одновременно и непрерывно в противоположных направлениях. Основным выводом из модели является равенство суммарной величины продаж фирм суммарной величине доходов домашних хозяйств. Это означает, что для **закрытой экономики** (т.е. без каких-либо связей с внешним миром) без государственного вмешательства величина общего объема производства в денежном выражении равна суммарной величине денежных доходов домашних хозяйств.

В **открытой экономике** с государственным вмешательством модель круговых потоков несколько усложняется (рис. 18.2).

Когда в модель вводятся две другие группы экономических агентов — правительство и остальной мир — то указанное равенство нарушается, так как из потока «доходы-расходы» образуются **«утечки»** в виде **сбережений, налоговых платежей и импорта. «Утечки»** — любое использование дохода не на покупку произведенной внутри страны продукции. Одновременно в поток «доходы-расходы» вливаются дополнительные средства в виде **«инъекций» — инвестиции, государственные расходы и экспорт. «Инъекции»** — любое дополнение к потребительским расходам на продукцию, произведенную внутри страны.

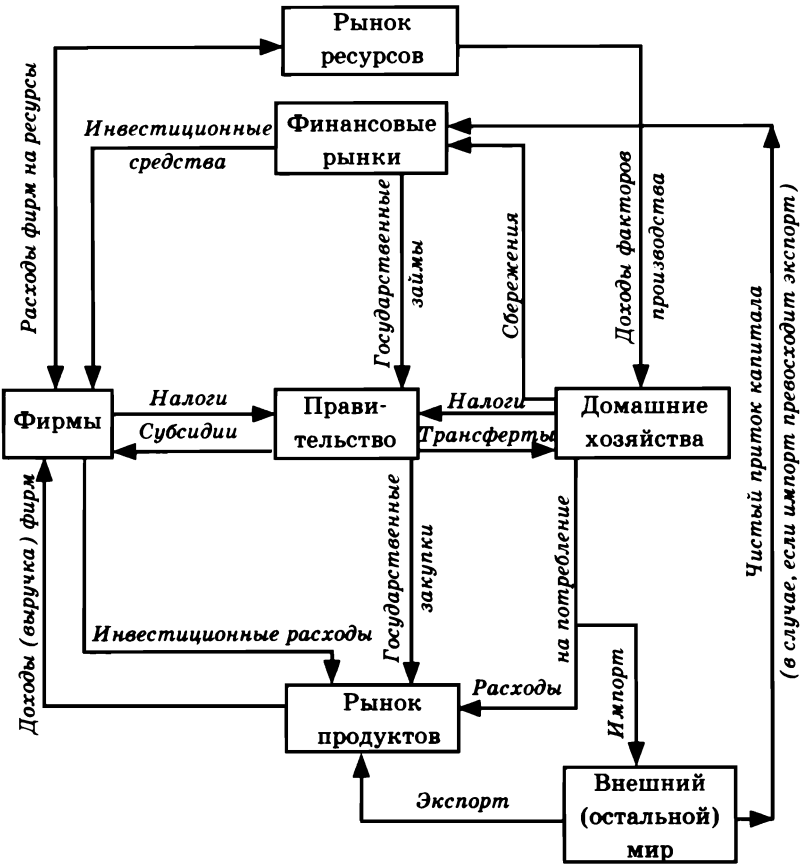


Рис. 18.2

Схема взаимодействия между решениями домашних хозяйств о расходах и решениями фирм по поводу производства остается прежней, хотя и усложняется: с помощью трансфертов, субсидий, налогов и других экономических инструментов государство регулирует колебания в уровнях производства, занятости и инфляции.

Если домашние хозяйства решают тратить меньше, то фирмы вынуждены сокращать выпуск продукции, что, в свою очередь, приводит к снижению совокупных доходов. Уровень спроса на товары определяет уровень производства и занятости, а уровень выпуска определяет уровень доходов владельцев факторов производства, которые (доходы), в свою очередь, определяют совокупный спрос.

Основной вывод из модели круговых потоков: реальный и денежный потоки осуществляются беспрепятственно при условии равенства совокупных расходов домашних хозяйств, фирм, государства и остального мира совокупному объему производства. Совокупные расходы дают толчок к росту занятости, выпуска и доходов; из этих доходов вновь финансируются расходы экономических агентов, которые снова возвращаются в виде дохода к владельцам факторов производства и т.д. (рис. 18.3). Причина и следствие меняются местами, и модель круговых потоков принимает вид кругооборота.

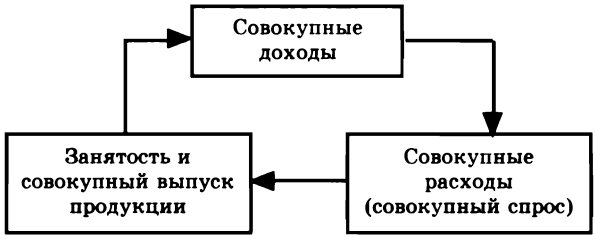


Рис. 18.3

Если совокупные расходы, определяющие совокупный спрос, снижаются, то и совокупный объем занятости и выпуска падает, что снижает совокупные доходы, определяющие, в свою очередь, совокупный спрос. Поэтому важной задачей макроэкономической политики является **стабилизация совокупного спроса**.

Подходы к разрешению этой задачи различны у представителей разных направлений макроэкономической теории. Представители **кейнсианского направления** предлагают осуществлять стабилизацию совокупных расходов с помощью изменения величин государственных расходов, налогов и денежного предложения. **Монетаристы** считают изменение денежной массы универсальным средством стабилизации экономики. В рамках **неокейнсианского подхода** разрабатываются концепции макроэкономического управления ожиданиями экономических агентов при медленном изменении уровней заработной платы и цен. В **неоклассической модели рациональных ожиданий** цены и заработная плата быстро реагируют на изменения рыночной конъюнктуры и поэтому экономика быстро стабилизируется в обстановке **доверия** экономических агентов к политике правительства и Центрального Банка.

Основные понятия

Агрегирование
Закрытая экономика
Запасы и потоки
Макроэкономика
Микроэкономика
Макроэкономическая политика
Макроэкономические модели
Модель круговых потоков
Открытая экономика
«Утечки» и «инъекции»
Экзогенные (внешние) переменные
Эндогенные (внутренние) переменные

Глава 19. Измерение результатов экономической деятельности. Индексы цен

Показатели дохода и продукта. ВВП

Макроэкономический анализ предполагает использование множества экономических показателей, которые предоставляются статистикой и, в частности, системой национальных счетов (СНС). В рамках СНС определяются некоторые основные статистические агрегаты, которые широко используются как показатели экономической активности на уровне экономики в целом.

Одним из основных макроэкономических показателей, оценивающих результаты экономической деятельности, является **валовой внутренний продукт (ВВП).** Его динамика используется для оценки общей эффективности функционирования экономики и, следовательно, для определения относительного успеха или несостоятельности мер экономической политики, проводимой правительством.

ВВП (валовой внутренний продукт)[1] измеряет стоимость конечной продукции, произведенной резидентами данной страны за определенный период.

Конечными товарами и услугами являются те из них, которые используются на конечное потребление, накопление и экспорт. Стоимость **промежуточных** товаров и услуг, израсходованных в процессе производства (сырье, материалы, топливо, энергия, инструменты, семена, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, рекламных агентств, платежи за аренду помещений и др.) не включается в ВВП. В противном случае имел бы место повторный счет, так как стоимость промежуточных продуктов входит в состав стоимости конечных товаров и услуг.

Термин «*валовой*» в определении ВВП означает, что при исчислении ВВП из стоимости не вычитается потребление основного капитала (амортизация).

ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится резидентами данной страны. **Резидентами** считаются все экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории[2] данной страны (занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года).

Существует три способа измерения ВВП:

а) по добавленной стоимости (производственный метод);

б) по расходам (метод конечного использования);

в) по доходам (распределительный метод).

ВВП является прежде всего показателем производства. Валовой внутренний продукт представляет собой конечный результат производственной деятельности производителей-резидентов.

---

[1] Определение ВВП дается в соответствии с новой версией СНС ООН, принятой в 1993 г. и представляющей современный международный стандарт в области национального счетоводства. Данное определение, а также определения валового национального дохода (ВНД) и национального дохода (НД) отличаются от определений, представленных в большинстве издававшихся ранее переводных учебников по экономике. Многие зарубежные издания учебников по экономике последних лет уже перешли к определениям, соответствующим новой версии СНС. На ней же основаны и данные Государственного комитета по статистике Российской Федерации.

[2] В отличие от географической территории экономическая не включает территориальные анклавы других стран (посольства, военные базы и т.п.), но содержит анклавы данной страны, расположенные на территории других стран.

При подсчете ВВП **производственным** методом[1] суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Добавленная стоимость — это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (валовым выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточным потреблением).

ВВП, по существу, является понятием добавленной стоимости. ВВП — это сумма валовой добавленной стоимости всех производителей-резидентов плюс та часть (а возможно, и вся сумма) налогов за вычетом субсидий на продукты, которая не включена в добавленную стоимость. В целях упрощения в макроэкономике ВВП определяют как сумму добавленной стоимости всех производителей. Данный метод подсчета ВВП позволяет учесть вклад различных фирм и отраслей в создание ВВП. Исключение промежуточной продукции позволяет решить проблему повторного счета.

Для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг. В России в настоящее время наиболее доступной и оперативной информацией являются данные о производстве товаров и услуг, собираемые Государственным комитетом по статистике на базе статистической отчетности предприятий, поэтому основным методом расчета ВВП является производственный метод.

При расчете ВВП **по расходам** суммируются расходы на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства; валовые инвестиции; чистый экспорт. Фактически речь идет о совокупном спросе на произведенный ВВП. Суммарные расходы можно разложить на несколько компонентов:

$$ВВП=C+I+G+X_n,$$

где C — **личные потребительские расходы**, включающие расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования и текущего потребления, на услуги, но не включающие расходы на покупку жилья;

I — **валовые инвестиции**, включающие производственные капиталовложения, или инвестиции в основные производственные фонды (затраты фирм на приобретение новых производственных предприятий и оборудования); инвестиции в жилищное строительство; инвестиции в запасы (рост запасов учитывается со знаком «+», уменьшение — со знаком «−»). Валовые инвестиции можно также представить как сумму **чистых инвестиций** и **амортизации**. Чистые инвестиции увеличивают запас капитала в экономике[2];

[1] В российской статистике производственный метод является основным.

[2] Термин «инвестиции» употребляется в макроэкономике в строго определенном смысле, он означает затраты на новое строительство или покупку нового оборудования. Приобретение ценных бумаг также часто называют инвестированием средств. Однако, хотя финансовые активы и обеспечивают их владельцам денежный доход, с точки зрения макроэкономики затраты на них не относятся к инвестициям, так как здесь речь идет не о создании новых, а о перераспределении уже существующих активов, переходе их от одного владельца к другому.

В новой редакции СНС в составе инвестиционных расходов выделяется чистое приобретение ценностей — предметов, служащих не для производственных или потребительских целей, а для сохранения стоимости (причем со временем их ценность растет); сюда относятся драгоценные металлы и камни, антиквариат, коллекции, ювелирные изделия и т.п., которые ранее учитывались в составе потребительских расходов.

G — **государственные закупки товаров и услуг** — например, расходы на строительство и содержание школ, дорог, содержание армии и государственного аппарата управления и пр. Однако это лишь часть государственных расходов, которые включаются в госбюджет. Сюда не входят, например, трансфертные платежи[1];

X_n — **чистый экспорт** товаров и услуг за рубеж, рассчитываемый как разность экспорта и импорта. При подсчете ВВП необходимо учесть все расходы, связанные с покупками конечных товаров и услуг[2], произведенных в данной стране, в том числе и расходов иностранцев, т.е. стоимость экспорта данной страны. Одновременно необходимо исключить из покупок экономических агентов данной страны те товары и услуги, которые были произведены за рубежом, т.е. стоимость импорта.

Приведенное уравнение ВВП часто называют **основным макроэкономическим тождеством**. Различие между составляющими ВВП — C, I, G, X_n — базируется главным образом на различии между типами покупателей, осуществляющих эти затраты (домашние хозяйства, фирмы, государство, иностранцы), а не на различии покупаемых благ и услуг. Так, автомобиль, купленный домашним хозяйством, включается в компонент C; если же он приобретен фирмой — это часть инвестиций в основные фонды и т.д. Исключение составляют инвестиции в жилищное строительство, которые включаются в ВВП без деления на составляющие в зависимости от того, кто осуществил эти инвестиции — домашние хозяйства, бизнес или государство.

В ВВП не включаются затраты на приобретение товаров, произведенных в предшествующие годы (например, покупка дома, построенного 5 лет назад), а также затраты на покупку промежуточных продуктов, что позволяет избежать повторного счета.

---

[1] Государственные **трансферты** — это выплаты государственных органов, не связанные с движением товаров и услуг. Трансферты перераспределяют доходы государства, полученные от налогоплательщиков, через пособия, пенсии, выплаты по социальному страхованию и т.д. Существуют также трансферты бизнеса, например, в форме благотворительных взносов и др.

В новой редакции СНС при исчислении ВВП по расходам (методом конечного использования) помимо указанных компонентов государственных расходов учитываются расходы на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (НКОДХ), профсоюзов, политических партий, научных обществ, религиозных организаций, спортивных клубов, домов культуры, благотворительных организаций и пр., главной функцией которых является оказание нерыночных услуг своим членам и другим домашним хозяйствам. Расходы органов государственного управления и НКОДХ одинаково отражаются в учете и рассматриваются вместе. Между сектором государственного управления и НКОДХ имеется определенное сходство как в области их функций в экономике, так и в способах финансирования издержек. Оба сектора предоставляют нерыночные услуги: государственный — обществу в целом и отдельным его членам, НКОДХ — своим членам и другим домашним хозяйствам. Органы государственного управления финансируют свои расходы за счет налогов, а таюке доходов от собственности, которой они располагают. НКОДХ финансируют свои издержки за счет взносов, доходов от собственности, пожертвований.

[2] При подсчете ВВП учитывается чистый экспорт товаров и *нефакторных* услуг. Доходы, полученные из-за границы в качестве платежей за «услуги» факторов производства, предоставленные резидентами данной страны для производства ВВП в других странах, учитываются в показателе ВНД (валового национального дохода) в составе первичных доходов, *полученных* резидентами данной страны, но не для подсчета объема товаров и услуг, *произведенных* резидентами данной страны.

Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы (C), а самыми изменчивыми — инвестиционные расходы (I).

В российской экономике структура использования ВВП отличается относительно низкой долей расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Доля инвестиций в ВВП соответствует уровню развитых стран, но значительно ниже уровня стран, демонстрировавших в последние десятилетия высокие темпы роста: в Корее, Сингапуре, Тайване, Гонконге — так называемых новых индустриальных странах (НИС) — в 80—90-х годах доля инвестиций в ВВП превышала 30%, в Китае она до сих пор близка к 40%. В то же время в российской экономике остается высокой доля чистого экспорта.

При расчете ВВП по доходам (распределительным методом) суммируются первичные доходы, выплаченные из добавленной стоимости производственными единицами-резидентами. К таким доходам относятся:

— оплата труда наемных работников (заработная плата, включая премии, доплаты, надбавки, начисленные в денежной или натуральной формах и др., исчисленные до выплаты налогов и других удержаний); отчисления работодателей на социальное страхование;

— налоги на производство и импорт за вычетом субсидий (чистые косвенные налоги), куда включаются НДС, акцизы, налоги на продажи, налоги на землю, здания, фонд оплаты труда и др.;

— валовая прибыль и валовые смешанные доходы или чистая прибыль и чистые смешанные доходы плюс потребление основного капитала (амортизация).

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы представляют собой часть валовой добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и уплатой налогов на производство и импорт. Данный компонент доходов показывает прибыль, полученную от производства, до вычета доходов от собственности[1]. Рента, проценты и другие доходы от собственности выплачиваются в ходе дальнейшего распределения первичных доходов.

Смешанными доходами называются доходы некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (индивидуально или совместно с другими лицами), — мелких магазинов, ферм, товариществ и др. В таких предприятиях применяется труд самих владельцев или членов их домашних хозяйств, а доход этих предприятий содержит элемент оплаты труда, который не может быть отделен от дохода владельца или предпринимателя.

Налоги на производство и импорт (косвенные налоги) в новой версии СНС рассматриваются как первичный доход органов государственного управления[2].

---

[1] В СНС доходами от собственности считаются доходы, возникающие в результате предоставления в ссуду или сдачи в аренду финансовых и материальных непроизведенных активов, в том числе земли, другим хозяйствующим единицам для использования в производстве. Сюда относятся: проценты, дивиденды и аналогичные виды доходов владельцев финансовых активов; рента, получаемая владельцами земли или ее недр, сдаваемых в аренду другим единицам; реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций.

[2] Отметим, что налоги на доходы и собственность не рассматриваются как первичные доходы, а трактуются как перераспределительные платежи.

Российская экономика отличается относительно низкой долей оплаты труда в структуре ВВП (немногим более 45%) по сравнению с развитыми странами, где она составляет 55% и выше. Этим во многом объясняется и низкий уровень расходов на конечное потребление домашних хозяйств в структуре использования ВВП, что, в свою очередь, накладывает определенные спросовые ограничения на рост ВВП.

Другая трактовка ВВП, рассчитываемого по доходам, основанная на американской практике расчета данного показателя и сохранившаяся во многих учебниках по экономической теории, предполагала суммирование следующих видов первичных доходов: оплаты труда, прибыли корпораций, остающейся после выплат работникам и кредиторам (в ней выделялись дивиденды, нераспределенная прибыль и налоги на прибыль), ренты, процента (кроме процентов по государственному долгу), доходов некорпоративных предприятий (они назывались доходами собственников, или доходами от собственности). К этим доходам прибавлялись две статьи, не считавшиеся доходами, — косвенные налоги и потребление основного капитала.

Из приведенных методов расчета ВВП чаще всего используются производственный и метод конечного использования (их применяют большинство стран ЕС). Выбор определяется наличием надежной информационной базы.

Помимо ВВП существуют и другие показатели дохода и продукта. ВВП — это результат производственной деятельности предприятий, организаций, являющихся резидентами данной страны. Однако не все работники этих учреждений являются резидентами. Поэтому часть стоимости, созданной в данной стране, выплачивается нерезидентам за их участие в производстве ВВП данной страны. И наоборот, резиденты данной страны часть доходов могут получать из-за рубежа (из добавленной стоимости, созданной в других странах) за свое участие в производстве ВВП других стран, например в виде оплаты труда. Аналогичные процессы происходят и с распределением доходов от собственности (процентов, дивидендов и др.). Часть этих доходов резиденты получают из добавленной стоимости, произведенной за рубежом, тогда как часть стоимости, произведенной в данной стране, используется для выплаты доходов от собственности нерезидентам.

Для учета всех первичных доходов[1], полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве как ВВП данной страны, так и ВВП других стран, используется показатель **валового национального дохода (ВНД).**

Различие между показателями ВВП и ВНД заключается в следующем. С качественной стороны принципиальное различие состоит в том, что ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны, а ВНД — поток первичных доходов, полученных ее резидентами. С количественной точки зрения ВНД отличается от ВВП на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. разницу между доходами резидентов данной страны, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу из данной страны (вып-

[1] К первичным доходам в СНС относят доходы, поступившие хозяйственным субъектам в порядке первичного распределения добавленной стоимости: прибыль, смешанные доходы, доходы от собственности, оплата труда, налоги на производство и импорт за вычетом субсидий.

лаченными резидентами данной страны нерезидентам). Эту разницу называют также «чистым доходом из-за границы».

ВНД = ВВП + Сальдо первичных доходов из-за границы.

Таким образом, оба показателя (ВВП и ВНД) относятся ко всей экономике, но один измеряет выпуск (ВВП), а другой — доход (ВНД)[1]. Показатель ВНД идентичен показателю ВНП (валовой национальный продукт), использовавшемуся в старой редакции СНС. В принципе, термины «внутренний» и «национальный» применимы к обоим показателям — и ВВП, и ВНД. Но поскольку оба термина уже глубоко укоренились в теории и практике, то было предложено лишь переименовать ВНП в ВНД, так как ВНП в действительности является категорией дохода, а не продукта. ВНД – это совокупность первичных доходов, полученных резидентами в результате их участия в производстве и от собственности.

Показатели внутреннего продукта и национального дохода могут быть рассчитаны как на **валовой**, так и на **чистой** основе. Соответственно, в первом случае мы имеем ВВП и ВНД, а вычитая из них потребление основного капитала, мы получаем **чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный доход (ЧНД)**[2].

В макроэкономическом анализе используется показатель личного дохода. Как таковой он отсутствует в СНС, но может быть рассчитан на базе других показателей СНС.

Показатель **личного дохода** получается путем вычитания из чистого национального дохода взносов на социальное страхование, косвенных налогов (с учетом новой трактовки национального дохода, включающего в себя и сумму косвенных налогов), нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и добавления суммы трансфертных платежей. Необходимо также вычесть процентные доходы бизнеса и прибавить личные доходы, полученные в виде процентов, в том числе процентов по государственному долгу.

Располагаемый личный доход исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый личный доход используется домашним хозяйством на потребление и сбережения.

Потребление (*C*) — важнейшая и самая большая составляющая ВВП. В долгосрочной перспективе изменения ВВП и потребительских расходов приблизительно одинаковы, но в краткосрочном периоде потребительские расходы колеблются в меньшей степени, чем ВВП, так как зависят главным образом от располагаемого дохода, который, как по величине, так и по своим компонентам, не совпадает с ВВП. Например, две важнейших составляющих располагаемого дохода, отличающие его от ВВП, —

---

[1] В макроэкономике нередко вместо терминов «валовой внутренний продукт», «валовой национальный доход» используются более общие понятия — объем выпуска, доход, — причем как взаимозаменяемые. Это связано с тем, что, в принципе, ВВП, подсчитанный любым из трех способов, должен быть одинаковым по величине (если отвлечься от погрешностей учета). Поэтому можно говорить как о произведенной добавленной стоимости, так и о доходах. С другой стороны, для содержательной стороны анализа иногда не имеет существенного значения, какой показатель используется — ВВП, посчитанный определенным способом, или ВНД.

[2] В учебной литературе по экономической теории, основанной на американских источниках, обычно рассчитывался чистый национальный продукт (ЧНП). Он был равен ВНП за вычетом амортизации. Национальный доход (НД) равнялся ЧНП за вычетом косвенных налогов. В новой редакции СНС косвенные налоги включаются в состав национального дохода.

налоги (особенно при прогрессивной системе налогообложения) и трансферты, — действуют как автоматические стабилизаторы в периоды спадов и подъемов: налоги снижаются в период спада, а трансферты растут, поэтому располагаемый доход сокращается не так быстро, как ВВП.

Сбережения (S) определяются как доход за вычетом потребления.

Располагаемый доход может определяться не только на уровне домашних хозяйств (располагаемый личный доход), но и экономики в целом. **Валовой национальный располагаемый доход** получается путем суммирования ВНД и чистых трансфертов из-за рубежа, т.е. трансфертов, полученных от «остального мира» (дарения, пожертвования, гуманитарная помощь и пр.), за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. Валовой национальный располагаемый доход используется для конечного потребления и национального сбережения.

Основные макроэкономические тождества

Основное макроэкономическое тождество (тождество дохода) отражает равенство доходов и расходов:

$$Y = C + I + G + X_n.$$

В макроэкономическом анализе используются и другие важные тождества.

Тождество сбережений и инвестиций можно вывести следующим образом. Для упрощения рассмотрим вначале закрытую экономику, в которой отсутствует государственный сектор, а следовательно, и налоги. Тогда

$$\textit{Расходы на ВВП} = \textit{Потребление} + \textit{Инвестиции}.$$

По определению сбережений можем записать:

$$\textit{Доход, или ВВП, измеренный по доходам} = \textit{Сбережения} + \textit{Потребление}.$$

Поскольку расходы на ВВП и доходы, полученные в результате производства ВВП, равны, то, приравнивая правые части уравнений, имеем

$$C + I = S + C, \text{ или } I = S.$$

Это простое тождество усложняется с введением в анализ государства и внешнего мира.

Совокупные сбережения делятся на **частные** (S_p), **государственные** (S_g) и **сбережения остального мира** (S_r):

$$S = S_p + S_g + S_r.$$

Частные сбережения равны сумме доходов (Y), трансфертов (TR), процентов по государственному долгу (N) за вычетом налогов (T) и потребления (C):

$$S_p = (Y + TR + N - T) - C.$$

Государственные сбережения определяются как

$$S_g = (T - TR - N) - G.$$

Сбережения государства, если они являются положительной величиной, составляют **бюджетный излишек**. Если же они отрицательны, это свидетельствует о **наличии бюджетного дефицита** (BD):

$$BD = -S_g.$$

Сбережения внешнего мира (остального мира) в самом простом определении равны доходу, который внешний мир получает за счет нашего импорта (IM), минус затраты на наш экспорт (X):

$$S_r = IM - X, \text{ или } S_r = -X_n.$$

Сбережения внешнего мира могут быть использованы для покупки финансовых активов в нашей стране для сокращения иностранной задолженности, и тогда мы имеем приток капитала в страну.

Равенство сбережений и инвестиций выполняется для экономики в целом, но необязательно для каждого из секторов (частного, государственного, внешнего мира). Например, инвестиции могут расти и при сокращении частных и государственных сбережений за счет роста притока капитала из-за границы.

$$S_p + S_g + S_r = (Y + TR + N - T) - C + (T - TR - N) - G + (-X_n);$$

$$S_p + S_g + S_r = Y - C - G - X_n;\ S = I.$$

Сбережения могут быть использованы как для инвестиций в реальные активы, так и для увеличения финансовых активов. Предположим для простоты, что имеется два вида финансовых активов: государственные облигации и наличные деньги. Облигации и наличность — это пассивы (обязательства) государства и активы частного сектора. Излишек сбережений, не использованных для реальных инвестиций, может пойти либо на увеличение активов, либо на сокращение пассивов. В макроэкономике инвестиции рассматриваются только как расходы частного сектора, но не государства. Тогда государственные сбережения могут быть использованы либо на покрытие государственного долга, либо для сокращения денежной массы:

$$S_g = -(\Delta M + \Delta B),$$

где ΔM — изменение денежной массы;
ΔB — изменение суммы выпущенных государственных облигаций.

Если сбережения государства являются величиной отрицательной, это свидетельствует о наличии дефицита государственного бюджета. Дефицит может быть профинансирован двумя способами: дополнительной денежной эмиссией (ΔM) или выпуском государственных облигаций (ΔB):

$$BD = -S_g, \text{ или } BD = \Delta M + \Delta B.$$

Данное выражение называют **тождеством госбюджета.**

Частные сбережения также могут быть использованы как на увеличение реальных активов, так и оставаться в форме государственных облигаций или наличности:

$$S_p = I + \Delta M + \Delta B_p.$$

Сбережения остального мира аналогично могут быть использованы на покупку государственных облигаций нашей страны, и тогда мы имеем

$$S_r = \Delta B_r.$$

Сумма трех видов сбережений с точки зрения их использования опять даст нам известное тождество[1]:

$$S = I.$$

Номинальные и реальные показатели. Индексы цен

Номинальный ВВП рассчитывается в ценах текущего года, а **реальный ВВП** — в сопоставимых (т. е. постоянных, базисных) ценах, что дает возможность оценить изменение физического объема выпуска за определенный промежуток времени. На величину номинального ВВП оказывают влияние два процесса:

а) динамика реального объема производства;

б) динамика уровня цен.

Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\textit{Реальный ВВП} = \frac{\textit{Номинальный ВВП}}{\textit{Индекс цен}}.$$

Если величина индекса цен меньше единицы, то происходит корректировка номинального ВВП в сторону увеличения, которая называется **инфлированием**. Если величина индекса цен больше единицы, то происходит **дефлирование** — корректировка номинального ВВП в сторону снижения.

Индексы цен используются для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни.

Индекс потребительских цен (ИПЦ, или *CPI* — от англ. аббревиатуры *consumer price index*) показывает изменение среднего уровня цен «корзины» товаров и услуг, обычно потребляемых средней городской семьей. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года.

ИПЦ рассчитывается по типу **индекса Ласпейреса**, или индекса цен с базисными весами (набором благ, фиксированным по базисному году):

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i^t \times Q_i^0}{\sum_{i=1}^{n} P_i^0 \times Q_i^0},$$

где P_i^0 и P_i^t — цены i-го блага соответственно в базисном (0) и текущем (t) периодах;

Q_i^0 — количество i-го блага в базисном периоде.

Индекс данного типа не учитывает изменения в структуре весов в текущем периоде по сравнению с базисным, что несколько искажает результат. Так, ИПЦ, где используется потребительская корзина базисного года,

[1] Предполагается, что все облигации, выпущенные государством (ΔB), покупаются либо частным сектором (ΔB_p), либо иностранцами (ΔB_f), т.е. $\Delta B = \Delta B_p + \Delta B_f$.

не принимает во внимание изменений в структуре потребления в текущем периоде, например, замену более дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Индекс цен — неявный дефлятор ВВП, или, как его кратко называют, **дефлятор ВВП**, — рассчитывается по типу **индекса Пааше**, т.е. индекса, где в качестве весов используется набор благ текущего периода:

$$P_P = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i^t \times Q_i^t}{\sum_{i=1}^{n} P_i^0 \times Q_i^t},$$

где Q_i^0 — количество i-го блага в текущем периоде. Если вместо Q мы подставим весь набор благ, представленный в ВВП, а вместо P — соответственно их цены, то получим дефлятор ВВП. Фактически он равен отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде:

$$Дефлятор\ \ ВВП = \frac{Номинальный\ \ ВВП}{Реальный\ ВВП}.$$

В отличие от индекса Ласпейреса индекс Пааше несколько занижает рост уровня цен в экономике, поскольку также не учитывает динамику структуры весов, но фиксирует ее уже в текущем периоде. Если с его помощью оценивать рост стоимости жизни, то не будет учтено влияние на потребителей повышения цен на блага, которые присутствовали в наборе базисного года, но отсутствуют в наборе текущего года.

Индекс Фишера отчасти устраняет недостатки индексов Ласпейреса и Пааше, усредняя их значение:

$$P_F = \sqrt{P_L \times P_p}$$

Сложности подсчета показателей дохода и продукта. Проблемы оценки благосостояния нации

Сложности подсчета показателя ВВП связаны с рядом обстоятельств.

Некоторые товары и услуги, созданные в данном году, не поступают на рынок, а следовательно, не имеют рыночной цены. В показателе ВВП они учитываются по условно начисленной стоимости. Так, для учета услуг, которыми пользуются владельцы собственных домов (по аналогии с теми, кто арендует жилье), статистика учитывает в ВВП «арендную плату», которую они должны были бы «платить» сами себе, хотя реально эти выплаты не осуществляются. Услуги государственных служащих также не имеют рыночной стоимости (услуги полицейских, пожарных, работников управленческого аппарата и т.д.), но в ВВП учитываются издержки по производству этих услуг, то есть соответствующие расходы государства, например, на заработную плату этим работникам.

Многие товары и услуги производятся и потребляются в домашних хозяйствах, не попадая на рынок, и часто не учитываются в показателе

ВВП. Так, еда, приготовленная дома и в ресторане, может быть совершенно одинаковой, но лишь стоимость последней учитывается в ВВП. Прислуга и домохозяйка могут выполнять одинаковую работу, но труд последней никак не будет учтен, а заработная плата прислуги войдет в ВВП, рассчитанный по доходам.

Во всех странах существует проблема учета ненаблюдаемой экономики. В России она представляется чрезвычайно актуальной, поскольку в ходе проведения экономических реформ масштабы теневой части экономики значительно увеличиваются. Это связано с расширением частного сектора в результате приватизации государственных предприятий, возникновением новых частных предприятий, а также недостаточным государственным контролем за деятельностью частного сектора. Расширение ненаблюдаемой экономики и невозможность учета ее масштабов приводит к занижению данных о производстве ВВП по сравнению с данными о его использовании, так как использование на потребление и накопление созданных в ней доходов более полно охвачено стандартными процедурами сбора данных, нежели производственная деятельность.

Проблемы расчета ВВП в переходной экономике часто бывают связаны с несовершенством организации учета деятельности быстро растущего числа мелких производителей, особенно при переходе от сплошного статистического наблюдения к выборочному.

В соответствии с методологическим Руководством ОЭСР 2002 г. (подготовленным совместно с МВФ, МОТ и Статкомитетом СНГ при участии экспертов из России, Италии, Нидерландов, Франции) *ненаблюдаемая экономика* как совокупность экономических явлений, не регистрируемых путем прямого наблюдения, осуществляемого статистическими, фискальными, таможенными и другими государственными системами сбора информации, делится на пять *проблемных областей*: 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.

К *теневой экономике* относится деятельность, при осуществлении которой предприятия не декларируют (частично или полностью) свой доход в целях уклонения от уплаты налогов, а также деятельность, связанная с нарушением трудового законодательства, иммиграционного порядка (неучтенный наем рабочей силы). В экономическом смысле такая деятельность является вполне рациональной, но скрытой от официального учета органов государственной власти.

Незаконное производство — это деятельность, запрещенная законом. В Руководстве ОЭСР в соответствии с методологией СНС-93 выделяется две категории такого рода деятельности: 1) запрещенное производство товаров и услуг, продажа или просто владение которыми также запрещены законом (производство и продажа оружия, наркотиков, проституция); 2) деятельность, которая обычно является разрешенной, но становится незаконной в случае несоответствия обязательным требованиям (лицензирования, технического регулирования).

Различие между теневым и незаконным производством не является строгим. Для пояснения различия между этими областями ненаблюдаемой экономики в СНС-93 приводится следующее условное правило: тене-

выми являются виды деятельности, не соответствующие административным правилам, тогда как незаконная деятельность связана с нарушением уголовного кодекса. Незаконные виды деятельности могут быть как производственными, так и распределительными (например, воровство), и только первые оказывают влияние на оценки уровня ВВП.

К *неформальному* сектору относят обычно некорпорированные предприятия домашних хозяйств, занимающиеся производством товаров и/или рыночных услуг с основной целью — обеспечения занятости и доходов участвующих в нем лиц. Экономическая единица относится к неформальному сектору, если удовлетворяет одному или нескольким из следующих критериев: 1) численность занятых на предприятии невелика (пороговое значение может быть различным в разных странах); 2) предприятие не регистрируется по полному кругу видов учета; 3) наемные работники не регистрируются, т.е. не заключается трудовой договор, а следовательно, не начисляются взносы на социальное страхование и т.д. В России используется только 2-й критерий — отсутствие у предприятий государственной регистрации в качестве юридического лица.

Неформальный сектор является важной частью экономики и рынка труда. Сюда относятся услуги, оказываемые в индивидуальном порядке врачами, педагогами, адвокатами, производство продуктов в домашних хозяйствах для последующей продажи на рынке и др. В 90-х годах наличие этого сектора во многом являлось альтернативой выбытию из состава рабочей силы, сдерживало рост бедности в стране.

Производство домашних хозяйств для собственного конечного использования не является частью неформального сектора. Сюда включается растениеводство, животноводство для собственного потребления, строительство собственных домов, оплата домашней прислуги и др.

Последнюю область ненаблюдаемой экономики иногда называют *статистическим теневым производством* в противоположность экономическому теневому производству, которое скрывается производственными единицами по экономическим причинам. Недоучет в этой области связан с неполным охватом предприятий в ходе обследований, отказом предприятий от предоставления данных, некорректностью обработки полученных данных.

В российской экономике доля досчета на ненаблюдаемую деятельность составляет примерно 25% ВВП. В отраслевом разрезе наибольшая доля досчетов приходится на торговлю, транспорт, сельское хозяйство, строительство. В странах СНГ доля досчетов на ненаблюдаемую экономику составляет от 12 до 48% ВВП, в развитых странах — порядка 8–10%.

Существуют также серьезные проблемы, связанные с учетом потерь от загрязнения окружающей среды.

Показатели ВВП или национального дохода в расчете на душу населения часто используются для межстрановых сравнений — например, при оценке уровня жизни, благосостояния нации. Однако они не всегда могут дать точную информацию.

Две страны могут иметь одинаковый показатель ВВП на душу населения, но разный уровень цен, а значит, на 1 долл. дохода в этих странах можно будет купить разное количество благ.

Одинаковые показатели ВВП на душу населения могут дополняться различными показателями: уровня образования населения, продолжи-

тельности жизни, калорийности питания и т.д., которые следует учитывать в оценке благосостояния нации. Часто различия между странами по этим показателям связаны со степенью дифференциации доходов населения. Например, страна с относительно низкой дифференциацией доходов может иметь более высокие по сравнению с другими странами показатели уровня образования, продолжительности жизни и т.д., несмотря на то, что по уровню ВВП на душу населения она будет находиться на более низкой позиции по сравнению с ними.

Основные понятия

Валовой внутренний продукт (ВВП)
Валовой национальный доход (ВНД)
Валовые инвестиции
Государственные закупки товаров и услуг (G)
Дефлирование
Дефлятор ВВП
Инвестиции (I)
Индекс Ласпейреса
Индекс Пааше
Индекс потребительских цен
Индекс Фишера
Личный доход
Национальный доход (НД)
Номинальный и реальный ВВП
Основное макроэкономическое тождество
Потребление (C)
Располагаемый личный доход
Расчет ВВП по добавленной стоимости
Расчет ВВП по доходам
Расчет ВВП по расходам
Сбережения (S)
Тождество сбережений и инвестиций
Чистый внутренний продукт (ЧВП)
Чистый национальный доход (ЧНД)
Чистый экспорт (X_n)

Глава 20. Макроэкономическая нестабильность: экономические циклы, безработица, инфляция

Экономический цикл и динамика основных макроэкономических показателей. Потенциальный ВВП

Экономический цикл — периодические колебания уровней занятости, производства и инфляции. Причинами цикличности являются: периодическое истощение автономных инвестиций; ослабление эффекта мультипликации; колебания объемов денежной массы; обновление «основных капитальных благ» и т.д. В макроэкономике отсутствует интегральная теория экономического цикла и экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах цикличности. Однако большинство экономистов считают, что уровень совокупных расходов непосредственно определяет уровень занятости и производства. При этом факторы сезонных колебаний деловой активности в некоторых отраслях (в сельском хозяйстве, строительстве и т.д.) исключаются.

Основными фазами экономического цикла являются **подъем** и **спад**, в ходе которых происходит отклонение от средних показателей экономической динамики (рис. 20.1).

Реальный ВВП отклоняется от номинального — эти колебания фиксируются дефлятором ВВП. Колебания фактического объема выпуска вокруг потенциального ВВП характеризуются показателем

$$gap\,GDP = \frac{Y - Y^*}{Y^*},$$

где Y — фактический объем производства;
Y^* — потенциальный объем производства.

Потенциальный ВВП (или экономический потенциал) — объем производства при полной занятости ресурсов.

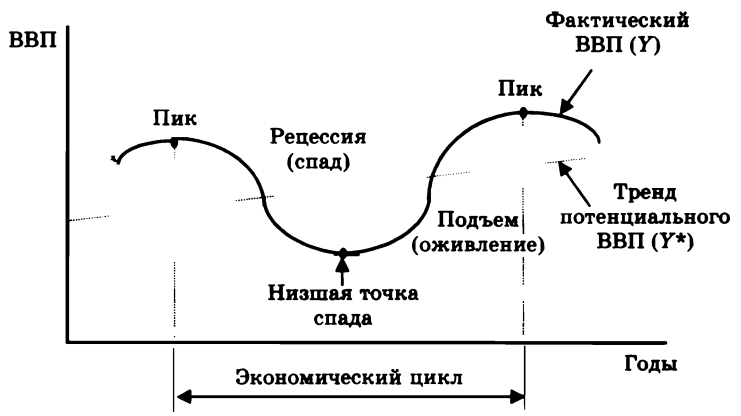


Рис. 20.1

Полная занятость ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20% от их общего объема и **естественного уровня безработицы** в размере 6,5–7,5% от общей численности рабочей силы. Эти показатели являются усредненными и могут варьироваться по различным странам, но во всех случаях полная занятость ресурсов исключает их стопроцентное использование.

Циклически изменяются также уровни занятости, безработицы, инфляции, ставки процента, валютного курса и объем денежной массы. Однако основными индикаторами фазы цикла обычно служат уровни занятости, безработицы и объема выпуска, так как динамика уровней инфляции, процентной ставки и валютного курса может быть различной в зависимости от факторов, вызвавших спад. Спад занятости и выпуска, вызванный сокращением совокупных расходов, нередко сопровождается снижением среднего уровня цен и уровня инфляции. Наоборот, спад, вызванный сокращением совокупного предложения, нередко сопровождается повышением уровня цен и уровня инфляции. В обоих случаях динамика процентных ставок будет определяться политикой Центрального Банка по регулированию денежной массы, что, в свою очередь, вызовет соответствующие изменения в уровне валютного курса.

Диагностика фазы экономического цикла является одной из наиболее сложных задач макроэкономического прогнозирования, разрешение которой связано с необходимостью совершенствования сбора и обработки статистической информации, построения комплексных индексов (по типу индекса опережающих индикаторов), а также с развитием методов экономико-математического моделирования. В переходной экономике, в том числе и в российской, эти проблемы приобретают особую актуальность ввиду отсутствия адекватной статистической базы данных и необходимого опыта использования инструментов макроэкономического управления.

Объемы производства и занятости наиболее сильно реагируют на смену фаз экономического цикла в отраслях, производящих средства производства и потребительские товары длительного пользования. В отраслях, производящих потребительские товары кратковременного пользования, колебания занятости и выпуска менее значительны. Причины этого связаны с двумя обстоятельствами.

Во-первых, обновление оборудования и приобретение новых товаров длительного пользования можно отложить на определенный срок. Поэтому в периоды спадов деловой активности спрос на эти товары сокращается особенно значительно — фирмы и домашние хозяйства не спешат приобретать что-то новое, а обходятся накопленным запасом производственных мощностей и потребительских благ. Поэтому занятость в этих отраслях быстро снижается, выпуск падает, а безработица возрастает.

Во-вторых, именно в этих отраслях производство, как правило, является высококонцентрированным и на рынке господствует небольшое число фирм. Олигополистическая структура рынка позволяет фирмам быстро снижать уровни занятости и выпуска в период спада деловой активности, чтобы относительно стабилизировать уровень цен. В отраслях, производящих товары кратковременного пользования, рынки более конкурентны, и поэтому фирмы не могут противодействовать тенденции к снижению цен с помощью сокращения занятости и выпуска. Соответ-

ственно, в этих отраслях цены колеблются более значительно, чем занятость и выпуск.

Для общей оценки состояния экономики и эффективности экономической политики нередко используется так называемый **«индекс нищеты»**, который представляет собой сумму уровней безработицы и инфляции как двух основных показателей макроэкономической нестабильности.

Формы безработицы и ее естественный уровень. Закон Оукена. Регулирование уровня безработицы

Основными типами безработицы являются фрикционная, структурная и циклическая.

Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданием работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени.

Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна, и ее распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т.д. Поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер: у этой категории безработных имеются «готовые» навыки к работе, которые можно продать на рынке труда.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Это безработица среди лиц, профессии которых оказались «устаревшими» или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет «готовых» к продаже навыков к работе и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует **естественный уровень безработицы** (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП. Ряд экономистов считают неприемлемым использование термина «естественный» по отношению к безработице, вызванной структурными сдвигами. Поэтому в макроэкономической литературе широко используется термин *NAIRU* (*Non-Accelerating-Inflation Rate of Unemployment*), который фиксирует внимание на том, что этот устойчивый уровень безработицы стабилизирует инфляцию.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

Расчеты фактического и естественного уровней безработицы осложняются тем, что критерии отнесения отдельных лиц к категориям занятых или безработных достаточно подвижны. Обычно **безработными** считаются те, кто не имеет работы на момент проведения статистического обследования, но активно ищут ее и готовы приступить к работе немед-

ленно. Люди, имеющие работу, а также все занятые неполный рабочий день или неделю, относятся к категории **занятых**.

Совокупность занятых и безработных образует **рабочую силу**. Лица, не имеющие работы и **активно** ее не ищущие, считаются **выбывшими из состава рабочей силы**. К их числу относятся лица трудоспособного возраста, потенциально имеющие возможность работать, но по каким-либо причинам не работающие: учащиеся, пенсионеры, бездомные, домохозяйки, те, кто отчаялся найти работу и прекратил ее поиски, и т.д. В состав рабочей силы также не включаются лица, находящиеся длительное время в институциональных учреждениях (психиатрических больницах, тюрьмах и т.д.).

Уровень безработицы определяется как соотношение численности безработных и численности рабочей силы или как соотношение доли занятых, ежемесячно теряющих работу, и суммы этой доли с долей безработных, ежемесячно находящих работу.

Естественный уровень безработицы (*NAIRU*) определяется в результате усреднения фактического уровня безработицы в стране за предыдущие 10 лет (или более длительный период) и последующие 10 лет (используются прогнозные оценки с учетом вероятностной динамики ожидаемого уровня инфляции).

В индустриальных странах (например, в США) для получения соответствующего мониторинга статистическое управление министерства труда ежемесячно проводит выборочные опросы примерно 60 тысяч семей об отношении к занятости. Однако статистические погрешности неизбежны, так как, например, лица, которые активно не ищут работу, могут указать в анкете, чтобы получить пособие по безработице, что они занимаются поисками рабочих мест. В результате и фактический, и естественный уровни безработицы окажутся завышенными. С другой стороны, безработными себя часто называют те, кто занят в «теневой» экономике, — в результате уровень безработицы тем выше, чем больше доля «теневого» сектора. Последнее особенно актуально для экономик переходного периода, где значительная доля занятых в «теневом» бизнесе сочетается с отсутствием адекватного статистического мониторинга экономики, неразвитостью инфраструктуры рынка труда, поддержанием «скрытой» безработицы как фактора относительной стабилизации государственных расходов и снижения социального риска. Поэтому расчеты уровня безработицы в переходных экономиках, в том числе и в российской, нередко приобретают характер экспертных оценок.

Основными причинами существования естественного (устойчивого) уровня безработицы являются следующие.

1. **Увеличение времени поиска работы в условиях системы страхования по безработице.**

Выплата пособий по безработице относительно снижает стимулы к быстрому трудоустройству — увеличивается время на поиски подходящей работы, на переподготовку и т.д. В долгосрочной перспективе это способствует достижению большей сбалансированности структуры рабочих мест и структуры рабочей силы. В то же время увеличение пособий по безработице и срока их выплаты способствует росту численности безработных и повышению уровня безработицы. Инструментом разрешения

этой проблемы являются государственные инвестиции в инфраструктуру рынка труда (развертывание различных систем переподготовки кадров, повышение их профессиональной и географической мобильности, совершенствование информации о вакансиях и т.д.). В краткосрочном периоде финансирование программ по регулированию занятости может увеличить нагрузку на государственный бюджет, однако уже в среднесрочной перспективе это будет способствовать снижению естественного уровня безработицы.

2. **Устойчивость (жесткость) заработной платы** порождает «безработицу ожидания». **Безработица ожидания** возникает в результате превышения уровня реальной заработной платы над ее равновесным значением (рис. 20.2).

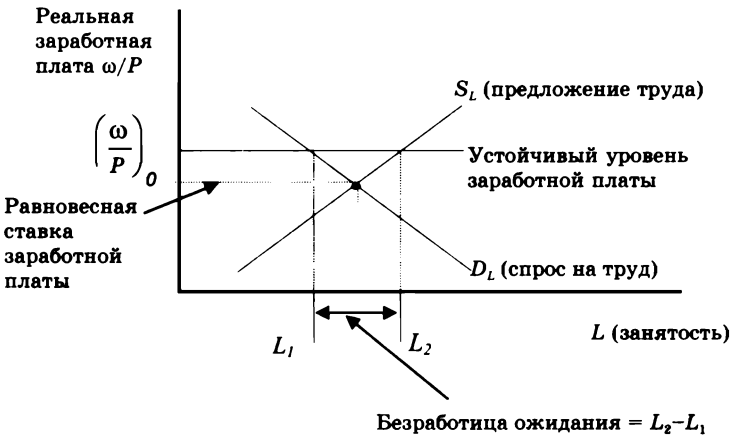


Рис. 20.2

«Жесткость» заработной платы приводит к относительной нехватке рабочих мест: работники становятся безработными потому, что при данном уровне заработной платы $\left(\frac{\omega}{P}\right)_0$ предложение труда L_2 превосходит спрос на труд L_1, и люди просто «ожидают» возможности получить работу по фиксированной ставке оплаты.

«Застывание» рынка труда в неравновесном состоянии связано с:

1) законодательным установлением минимума заработной платы, которое ограничивает ее свободные колебания. Ограничивающее воздействие минимума заработной платы оказывается тем более значительным, чем выше удельный вес молодежи, женщин, лиц малоквалифицированного труда в составе рабочей силы, так как для этих категорий занятых равновесная ставка заработной платы ниже законодательно установленного минимума;

2) фиксацией уровня заработной платы в коллективных договорах с профсоюзами и индивидуальных трудовых соглашениях;

3) незаинтересованностью фирм в снижении уровня заработной платы из-за риска потери квалифицированной рабочей силы, увеличения

общей текучести кадров, снижения производительности труда, трудовой дисциплины и объема прибыли.

Уровень безработицы различен в разных демографических группах. В частности, уровень безработицы среди молодежи значительно выше, чем в других возрастных группах.

Тенденция к увеличению естественного уровня безработицы в долгосрочном периоде связана с:

1) увеличением доли молодежи в составе рабочей силы;

2) увеличением доли женщин в составе рабочей силы;

3) более частыми структурными сдвигами в экономике.

В таблице 20.1 представлена долгосрочная динамика уровня безработицы в индустриальных странах, которая иллюстрирует эту тенденцию.

Таблица 20.1

Индустриальные страны: уровень безработицы, %

Страны	1981-1990	1991-2000	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Индустриальные страны (в среднем по всей группе)	7,0	6,9	6,5	7,2	7,6	7,4	7,0	7,1	6,8	6,7	6,5	6,5
2. Ведущие индустриальные страны (в среднем по группе)*	6,9	6,7	6,5	7,1	7,2	7,0	6,7	7,7	6,5	6,2	6,2	6,4
США	7,1	5,6	6,9	7,5	6,9	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5	4,3	4,5
Япония	2,5	3,4	2,1	2,2	2,5	2,9	3,1	3,3	3,4	4,1	5,0	5,8
Германия	7,3	8,2	5,5	6,6	7,9	8,4	8,2	8,9	9,9	9,4	9,1	8,6
Франция	9,3	11,4	9,4	10,3	11,6	12,3	11,7	12,4	12,5	11,6	11,3	10,7
Италия	10,1	11,3	10,9	10,7	10,1	11,1	11,6	11,6	11,7	11,8	11,7	11,4
Великобритания	9,0	7,3	7,8	9,6	10,3	9,4	8,1	7,4	5,7	4,7	4,8	5,3
Канада	9,4	9,6	10,4	11,3	11,2	10,4	9,5	9,7	9,2	8,3	8,0	8,1
3. Остальные индустриальные страны (в среднем по группе)**	7,2	7,8	6,5	7,3	8,6	8,7	8,2	8,1	7,8	8,1	7,5	6,9

* Эта группа объединяет страны «большой семерки».

** В эту группы включены Испания, Нидерланды, Бельгия, Швеция, Австрия, Дания, Финляндия, Греция, Португалия, Ирландия, Люксембург, Швейцария, Норвегия, Израиль, Исландия, Корея, Австралия, Тайвань, Гонконг, Сингапур и Новая Зеландия.

Источник: World Economic Outlook, October 1999. P. 173.

Закон Оукена связывает колебания уровня безработицы с колебаниями ВВП:

1) $$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

где Y — фактический объем производства;

Y^* — потенциальный ВВП;

u — фактический уровень безработицы;

u^* — естественный уровень безработицы;

β — эмпирический коэффициент чувствительности ВВП к динамике циклической безработицы.

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциального на b%.

Коэффициент b устанавливается эмпирическим путем и различен в разных странах. Нередко его значения попадают в интервал от 2 до 3, что свидетельствует о значительных потерях ВВП, вызванных циклической безработицей.

2) $$\frac{Y - Y_{-1}}{Y_{-1}} = 3\% - 2(u - u_{-1}),$$

где Y — фактический объем производства в текущем году;
Y_{-1} — фактический объем производства в прошлом году;
u — фактический уровень безработицы в текущем году;
u_{-1} — фактический уровень безработицы в прошлом году.

Если фактический уровень безработицы не изменился по отношению к показателю предыдущего года, то темп роста реального ВВП составляет 3% в год. Этот темп обусловлен приростом населения, накоплением капитала и научно-техническим прогрессом. При каждом увеличении уровня безработицы на один процент (по отношению к показателю прошлого года) темп роста реального ВВП снижается на 2%.

Уровень инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек. Ожидаемая и неожиданная инфляция

Инфляция — устойчивая тенденция к повышению среднего (общего) уровня цен.

В условиях инфляции различные виды цен изменяются неравномерно: одни цены увеличиваются быстро, другие — медленно, третьи остаются без изменения.

Дефляция — устойчивая тенденция к снижению среднего (общего) уровня цен.

Уровень инфляции (темп роста цен) — относительное изменение среднего (общего) уровня цен. В макроэкономических моделях уровень инфляции может быть представлен как

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где P — средний уровень цен в текущем году;
P_{-1} — средний уровень цен в предыдущем году.

Средний уровень цен измеряется индексами цен. Нередко в качестве основы для расчета уровня инфляции используется индекс потребительских цен (CPI), и показатель приобретает следующий вид:

$$\pi = \frac{CPI - CPI_{-1}}{CPI_{-1}},$$

где CPI — индекс потребительских цен в текущем году;
CPI_{-1} — индекс потребительских цен в предыдущем году.

Показатели уровня инфляции, рассчитанные на основе индексов потребительских цен (CPI) и индексов Паше (дефляторов ВВП), оказыва-

ются существенно различными. Таблица 20.2 иллюстрирует это расхождение на примере российской экономики (за период 1996–1999 гг.).

Таблица 20.2

Россия: среднегодовая динамика индекса-дефлятора ВВП и индекса потребительских цен, %

Уровень инфляции (p)	1996	1997	1998	2000—2005
$\pi = \frac{CPI - CPI_{-1}}{CPI_{-1}}$	48	15	28	88
$\pi = \frac{P_{(Паше)} - P_{-1(Паше)}}{P_{-1(Паше)}}$	43,9	16,6	11,4	74,9

Источник: IMF Economic Reviews, 1999, №2. P. 179; World Economic Outlook, October 1999. P. 28.

Дезинфляция — снижение уровня инфляции (темпа роста цен).

Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости.

Инфляция издержек возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения. Этот тип инфляции приводит к **стагфляции**, т. е. к одновременному росту инфляции и безработицы на фоне спада производства (стагнация в сочетании с инфляцией). Повышение средних издержек относительно сокращает прибыли фирм, что приводит к снижению выпуска фирм и спаду совокупного предложения в целом. При прежнем уровне совокупного спроса снижение совокупного предложения приводит к росту среднего уровня цен и увеличению темпа инфляции.

Причины повышения средних издержек производства:

1) повышение номинальной заработной платы, которое не уравновешивается увеличением производительности труда;

2) повышение цен на сырье;

3) увеличение налогов и рост **«налогового клина»**.

Инфляция издержек в известной мере самоограниченна: спад производства сдерживает дополнительный рост издержек производства, так как при возрастающем уровне безработицы номинальная заработная плата постепенно снижается.

Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует **инфляционную спираль**, в которой возросшие **инфляционные ожидания** экономических агентов выполняют роль передаточного механизма. Бюджетно-налоговая или кредитно-денежная экспансия, направленная на краткосрочное стимулирование совокупного спроса, вызывает инфляцию спроса по мере приближения экономики к состоянию полной занятости ресурсов. В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы повышаются в новых трудовых соглашениях в соответствии с возросшими инфляционными ожиданиями. Повышение ставок номинальной заработной платы вызывает рост средних издержек производства, что яв-

ляется основой для развертывания инфляции издержек. Если правительство и Центральный Банк не располагают инструментами управления инфляционными ожиданиями, то на основе спирали «заработная плата — цены» возникает **гиперинфляция**. Она представляет собой **неуправляемую инфляцию** с быстрым темпом роста цен, которая оказывает особенно разрушительное воздействие на занятость и выпуск, так как в этих условиях экономически выгодно вкладывать средства в спекулятивные операции, а не в инвестиции. Ситуация недоверия к непоследовательной политике правительства и Центрального Банка, характерная для многих переходных экономик, является подходящей «средой» для развертывания неуправляемой инфляции.

Воздействие инфляции на уровень реальных доходов противоречиво. Инфляция по-разному влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является ли она **ожидаемой** или **непредвиденной**. В случае **ожидаемой инфляции** получатель дохода может принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить негативные последствия инфляции, которые в противном случае отразятся на величине его реального дохода. Корректировка номинальных доходов может быть осуществлена с учетом **уравнения Фишера:** $i = r + \pi^e$, где i и r — номинальная и реальная ставки процента (соответственно), а π^e — уровень ожидаемой инфляции. При темпах инфляции, превышающих 10%, уравнение Фишера имеет вид

$$r = \frac{i - \pi^e}{1 + \pi^e}.$$

Непредвиденная инфляция приводит к снижению всех видов фиксированных доходов и «субсидирует» тех экономических агентов, чьи номинальные доходы возрастают быстрее, чем средний уровень цен. В условиях неожиданной инфляции получатели ссуд выигрывают за счет кредиторов, так как долги возвращаются обесценившимися деньгами. Правительства, накопившие значительный государственный долг, нередко проводят политику краткосрочного стимулирования инфляции, которая способствует относительному обесцениванию задолженности.

Если экономические агенты имеют диверсифицированные источники доходов, то они могут одновременно «выиграть» и «проиграть» в условиях роста уровня инфляции. В России и других переходных экономиках последствия инфляции оказываются тяжелыми для значительного числа семей потому, что в дореформенных экономиках основным видом семейного дохода была фиксированная заработная плата. По мере реформирования систем оплаты труда и расширения числа источников доходов негативные последствия инфляции могут быть постепенно элиминированы.

Взаимосвязь инфляции и безработицы: общая постановка проблемы

В условиях приближения к экономическому потенциалу возникает известная альтернатива между ростом занятости, с одной стороны, и ростом уровня инфляции — с другой. Увеличение занятости и снижение безработицы сопровождается ростом инфляции спроса, так как в экономике постоянно уменьшается объем неиспользованных ресурсов и расширять производство приходится за счет

«переманивания» ресурсов от одной фирмы к другой, из одной отрасли в другую, путем повышения ставок заработной платы и цен на инвестиционные товары. Снижение уровня инфляции спроса может быть достигнуто только путем ограничения занятости и увеличения безработицы. Это означает, что в краткосрочном периоде между уровнями инфляции и безработицы обнаруживается обратная зависимость, определяемая как **кривая Филлипса (*Phillips curve*)** (рис. 20.3).

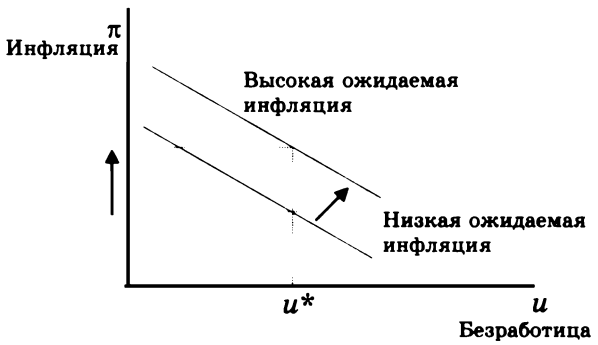


Рис. 20.3

В любой момент времени правительство, управляющее совокупными расходами, может выбрать на кривой Филлипса определенную комбинацию уровней инфляции и безработицы для краткосрочного временного интервала. Этот выбор зависит от ожидаемого темпа инфляции: чем выше ожидаемая инфляция, тем выше располагается кривая Филлипса. Выбор экономической политики в этом случае затрудняется, так как фактический уровень инфляции будет выше для любого уровня безработицы.

Компромисс между инфляцией и безработицей в макроэкономических моделях может быть представлен в следующем виде:

$$\pi = \pi^e + f\left(\frac{y - y^*}{y^*}\right) + \varepsilon$$

где π — фактический уровень инфляции;

π^e — ожидаемый уровень инфляции;

$f\left(\frac{y - y^*}{y^*}\right)$ — инфляция спроса;

f — эмпирический коэффициент, определяющий угол наклона кривой Филлипса;

ε — внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Поскольку $\frac{y - y^*}{y^*}$ определяется динамикой циклической безработицы в соответствии с законом Оукена, то уравнение краткосрочной кривой Филлипса принимает вид

$$\pi = \pi^e - \gamma\ (u - u^*) + \varepsilon\,,$$

где π и π^e — фактический и ожидаемый темп инфляции (соответственно);
u и u^* — фактический и естественный уровни безработицы (соответственно);
ε — внешний ценовой шок;
γ — эмпирический коэффициент.

Основные понятия

Безработица ожидания
Дефляция
Гиперинфляция
Естественный уровень безработицы (NAIRU)
Закон Оукена
Занятые
«Индекс нищеты»
Кривая Филлипса
Инфляционная спираль
Инфляция
Инфляция издержек
Ожидаемая инфляция
Непредвиденная (неожиданная) инфляция
Низшая точка спада
Подъем (оживление)
Потенциальный ВВП
Спад (рецессия)
Стагфляция
Структурная безработица
Фрикционная безработица
Циклическая безработица
Экономический цикл
Эффект Фишера

Глава 21. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения

Совокупный спрос и факторы, его определяющие

В макроэкономике модель $AD—AS$ является базовой для изучения колебаний объема выпуска и уровня цен в экономике в целом, причин и последствий их изменений. С ее помощью могут быть описаны различные варианты экономической политики государства.

Совокупный спрос представляет собой сумму всех расходов на конечные товары и услуги, произведенные в экономике. Он отражает связь между объемом совокупного выпуска, на который предъявлен спрос экономическими агентами, и общим уровнем цен в экономике.

При отсутствии ограничений со стороны производства, а также при отсутствии сильной инфляции рост совокупного спроса стимулирует увеличение объема выпуска и занятости, оказывая незначительное влияние на уровень цен. Такое воздействие на экономику в период кризиса 30-х годов XX в. оказала государственная политика стимулирования совокупного спроса в США.

Если экономика близка к состоянию полной занятости, то рост совокупного спроса вызовет не столько увеличение объема выпуска (так как практически все мощности уже задействованы), сколько рост цен.

В структуре совокупного спроса можно выделить:

1) спрос на потребительские товары и услуги;

2) спрос на инвестиционные товары;

3) спрос на товары и услуги со стороны государства;

4) спрос на наш экспорт со стороны иностранцев (или спрос на чистый экспорт, если спрос на импорт входит в первые три компонента совокупного спроса).

Одни компоненты совокупного спроса относительно стабильны, изменяются медленно, например потребительские расходы. Другие – более динамичны, например инвестиционные расходы, их изменения вызывают колебания экономической активности.

Кривая совокупного спроса AD (от англ. *aggregate demand*) показывает количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при каждом возможном уровне цен. Она дает такие комбинации объема выпуска и общего уровня цен в экономике, при которых товарный и денежный рынки находятся в равновесии.

Движение вдоль кривой AD отражает изменение совокупного спроса в зависимости от динамики общего уровня цен. Наиболее простое выражение этой зависимости можно получить из уравнения количественной теории денег:

$$MV = PY, \text{ отсюда } P = \frac{MV}{Y} \text{ или } Y = \frac{MV}{P},$$

где P — уровень цен в экономике, в данном случае – индекс цен;

Y — реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос;

M — количество денег в экономике;
V — скорость обращения денег.

Отрицательный наклон кривой AD объясняется следующим образом: чем выше уровень цен P, тем меньше реальные запасы денежных средств $\frac{M}{P}$ (кривая AD строится при условии фиксированного предложения денег M и скорости их обращения V), а следовательно, меньше и количество товаров и услуг, на которые предъявлен спрос Y.

Обратная зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем цен объясняется также эффектом процентной ставки, эффектом богатства, эффектом импортных закупок. Например, рост цен увеличивает спрос на деньги. При неизменном предложении денег рост спроса на них увеличивает процентную ставку, что сокращает расходы экономических агентов, связанные с получением кредита, а значит, снижает объем совокупного спроса. Рост цен снижает также реальную покупательную способность накопленных финансовых активов с фиксированной стоимостью (облигации, срочные счета), что делает их владельцев беднее и побуждает к сокращению расходов. Рост цен внутри страны при стабильных ценах на импорт перекладывает часть спроса с внутренних товаров на импортные и сокращает экспорт, что также снижает совокупный спрос в экономике.

К неценовым факторам, влияющим на совокупный спрос, относится все, что воздействует на потребительские расходы домашних хозяйств, инвестиционные расходы фирм, государственные расходы, чистый экспорт: благосостояние потребителей, их ожидания, налоги, процентные ставки, субсидии и льготные кредиты инвесторам, колебания валютных курсов, условия на внешних рынках и т.д. Уравнение количественной теории денег также дает два неценовых фактора совокупного спроса: предложение денег M и скорость их обращения V. Изменение неценовых факторов отражается на графике сдвигом кривой AD. Например, увеличение предложения денег (или скорости их обращения) и соответствующий рост платежеспособного спроса в экономике отразятся на графике сдвигом кривой AD вправо (рис. 21.1), а снижение спроса на нефть на мировом рынке и соответствующее сокращение экспорта отразятся графически сдвигом AD влево (рис. 21.2).

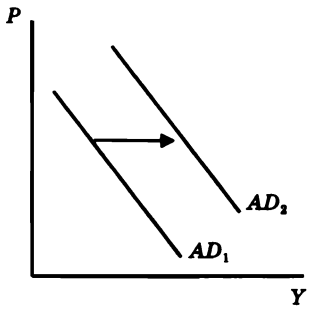


Рис. 21.1

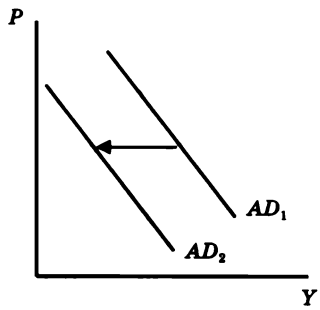


Рис. 21.2

Часто непосредственное воздействие какого-либо неценового фактора на совокупный спрос оказывается не единственным, и для оценки итогового эффекта требуется дополнительный анализ. Так, увеличение государственных расходов непосредственно ведет к росту совокупного спроса. Но, финансируя эти расходы через продажу облигаций, государство забирает часть ресурсов с денежного рынка, что при неизменном общем предложении денег в экономике и спросе на них со стороны частного сектора увеличивает ставку процента. Это, в свою очередь, затрудняет инвестиционную деятельность частного сектора, покупку дорогостоящих товаров потребителями и т.д., т.е. сокращает другие компоненты совокупного спроса.

Совокупное предложение: классическая и кейнсианская модели

Совокупное предложение — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним валового внутреннего продукта.

Кривая совокупного предложения *AS* (от англ. *aggregate supply*) показывает, какой объем совокупного выпуска может быть предложен на рынок производителями при разных значениях общего уровня цен в экономике.

Неценовыми факторами совокупного предложения являются изменения в технологии, ценах ресурсов, налогообложении фирм и т.д., что графически отражается сдвигом кривой *AS*. Например, резкое повышение цен на нефть и нефтепродукты приводит к росту издержек и снижению объема предложения при каждом данном уровне цен в экономике, что графически интерпретируется сдвигом кривой *AS* влево. Высокий урожай, вызванный неожиданно благоприятными погодными условиями, увеличит объем совокупного предложения и отразится на графике сдвигом кривой *AS* вправо.

Форма кривой *AS* интерпретируется по-разному в классической и кейнсианской школах. Изменения величины совокупного предложения под влиянием одного и того же фактора, скажем, совокупного спроса, могут оказаться разными. Это зависит от того, учитываем ли мы изменения предложения, произошедшие за короткий отрезок времени, или же нас интересуют долгосрочные последствия воздействия колебаний совокупного спроса.

Различие между **краткосрочным** (обычно до 2–3 лет) и **долгосрочным** периодами в макроэкономике связывают главным образом с поведением номинальных и реальных переменных. В краткосрочном периоде номинальные величины (цены, номинальная заработная плата, номинальная ставка процента) под воздействием рыночных колебаний изменяются медленно, обычно говорят об их относительной **«жесткости»**. Реальные величины (объем выпуска, уровень занятости, реальная ставка процента) — более подвижные, **«гибкие»**. В долгосрочном периоде, наоборот, номинальные величины в итоге изменяются достаточно сильно — их считают **«гибкими»**, а реальные меняются крайне медленно, так что для удобства анализа их часто рассматривают как постоянные.

Классическая модель описывает поведение экономики в долгосрочном периоде. Анализ совокупного предложения в классической теории строится исходя из следующих условий:

— рынки являются конкурентными;

— объем выпуска зависит только от количества факторов производства (труда и капитала) и технологии и не зависит от уровня цен;

— изменения в факторах производства и технологии происходят медленно;

— экономика функционирует в условиях полной занятости факторов производства, следовательно, объем выпуска равен потенциальному;

— цены и номинальная заработная плата — гибкие, их изменения поддерживают равновесие на рынках.

Кривая *AS* в этих условиях **вертикальна** на уровне выпуска при полной занятости факторов.

Объяснение формы кривой *AS* в классической модели связано с анализом рынка труда, поскольку труд считается главным фактором, изменения которого могут влиять на уровень выпуска в краткосрочном периоде.

Рост общего уровня цен снижает реальную заработную плату, следовательно, спрос на труд превысит предложение на рынке труда (рабочие и предприниматели реагируют на изменение реальной, а не номинальной заработной платы). Это вызовет рост номинальной заработной платы. В результате реальная повысится до исходного уровня, что восстановит равновесие на рынке труда, прежний уровень занятости, а следовательно, объем выпуска практически не изменится (возможны лишь незначительные краткосрочные колебания)[1]. Корректировки номинальной заработной платы происходят быстро, поэтому при любом изменении уровня цен совокупное предложение (объем выпуска) останется неизменным на уровне потенциала *(Y*)*.

Сдвиги *AS* возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии. Если такие изменения отсутствуют, то кривая *AS* в долгосрочном периоде (*LRAS* — от англ. *long run aggregate supply curve*) фиксирована на уровне потенциального выпуска, и любые колебания совокупного спроса отражаются лишь на уровне цен (рис. 21.3).

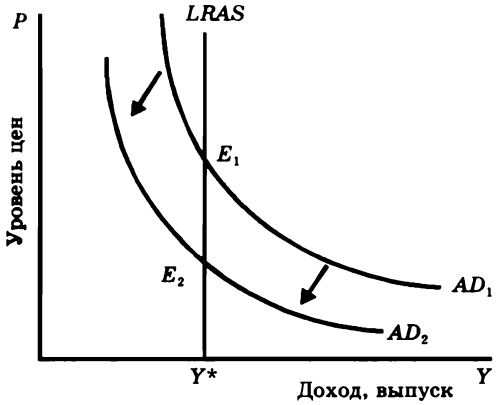


Рис. 21.3

Кейнсианская модель рассматривает функционирование экономики на сравнительно коротких отрезках времени. Анализ совокупного предложения базируется на следующих предпосылках:

[1] При падении цен реальная заработная плата повысится, что увеличит предложение труда, но снизит спрос фирм на относительно дорогую рабочую силу. Может возникнуть безработица. Однако рационально мыслящие работники предпочтут получать более низкую номинальную заработную плату, нежели оказаться без работы, тем более что при упавших ценах реально они смогут приобретать прежнее количество товаров. Номинальная заработная плата снизится вслед за ценами, а реальная — упадет до исходного значения, что поднимет спрос на труд до первоначального уровня. Равновесие на рынке труда восстановится. Занятость и объем выпуска не изменятся. Безработица в этих условиях возможна лишь добровольная, — если работники не согласятся на снижение номинальной зарплаты, что маловероятно.

— экономика функционирует в условиях неполной занятости факторов производства;

— цены, номинальная заработная плата и другие номинальные величины — относительно жесткие, медленно реагируют на рыночные колебания;

— реальные величины (объем выпуска, занятость, реальная заработная плата и др.) более подвижны, быстрее реагируют на рыночные колебания.

Кривая *AS* в кейнсианской модели горизонтальна (в крайнем случае — при жестких ценах и номинальной заработной плате) или **имеет положительный наклон** (при жесткой номинальной заработной плате и относительно подвижных ценах).

Причинами относительной жесткости номинальных величин в краткосрочном периоде служат: длительность трудовых договоров, государственное регулирование минимальной заработной платы, ступенчатый характер изменения цен и заработной платы (когда фирмы меняют цены и заработную плату постепенно, «порциями», с оглядкой на конкурентов), сроки действия контрактов на поставки сырья и готовой продукции, деятельность профсоюзов, эффект «меню» и т.д.

Например, если издержки переиздания каталогов с ценами на выпускаемую продукцию достаточно велики и сам процесс переиздания требует определенного времени (эффект «меню»), то при увеличении спроса фирмы в течение некоторого времени будут стремиться нанять дополнительное количество рабочих, нарастить выпуск и удовлетворить спрос покупателей при прежнем уровне цен. В таком экстремальном случае абсолютно жестких цен краткосрочная кривая *AS* будет горизонтальной.

Если номинальная заработная плата достаточно жесткая, а цены относительно гибкие, то их рост, вызванный увеличением совокупного спроса, приведет к падению реальной заработной платы, труд станет дешевле, что будет способствовать росту спроса на труд со стороны фирм. Использование большего количества труда приведет к увеличению выпуска. Таким образом, в период, когда номинальная заработная плата не меняется, появляется положительная зависимость между уровнем цен и объемом выпуска. Кривая *AS* в этих условиях имеет положительный наклон.

Разумность предположений об относительной жесткости цен на коротких временных интервалах подтверждается типичным поведением бизнеса. В обычных условиях у большинства фирм имеются избыточные мощности, запасы готовой продукции на складах, а также возможность использовать сверхурочную работу или нанять дополнительных работников (особенно в условиях неполной занятости). Поэтому в краткосрочном периоде расширение спроса всегда может быть встречено увеличением объема продаж без какого-либо существенного изменения цен.

Следует обратить внимание на то, что в кейнсианской модели кривая *AS* ограничена справа уровнем потенциального выпуска, после чего она приобретает вид вертикальной прямой, т.е. фактически совпадает с долгосрочной кривой *AS*.

Таким образом, объем совокупного предложения в краткосрочном периоде зависит главным образом от величины совокупного спроса. В ус-

ловиях неполной занятости факторов производства и жесткости цен колебания совокупного спроса вызывают прежде всего изменения объема выпуска (предложения) и лишь впоследствии могут отразиться на уровне цен (рис. 21.4, где *SRAS* — краткосрочная кривая совокупного предложения, от англ. *short run aggregate supply curve*). Эмпирические данные подтверждают это положение.

Если правительство хочет увеличить объем выпуска в экономике, то, согласно кейнсианскому подходу, оно должно стимулировать совокупный спрос при помощи фискальной и денежной политики — например, увеличить государственные расходы, снизить налоги, расширить предложение денег и т.п. (рис. 21.4).

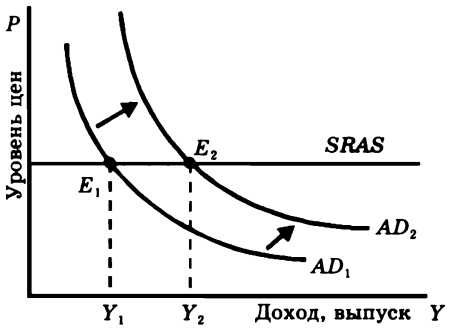


Рис. 21.4

На различия в динамике номинальных и реальных переменных в краткосрочном и долгосрочном периодах Дж. М. Кейнс обратил внимание еще в 1925 г. В период Первой мировой войны правительство Великобритании было вынуждено отойти от золотого стандарта, поскольку для покрытия военных расходов ему, как и многим другим странам, пришлось прибегнуть к значительной денежной эмиссии. После окончания войны Великобритания решила вернуться к золотому стандарту, ревальвируя фунт стерлингов. В этих целях было решено проводить ограничительную денежную политику, что должно было, согласно классическим представлениям, сократить совокупный спрос и вызвать падение цен. Однако в действительности результатом снижения совокупного спроса стало резкое снижение объема выпуска и рост безработицы.

Макроэкономическое равновесие в модели совокупного спроса и совокупного предложения. Переход от краткосрочного равновесия к долгосрочному

Пересечение кривых *AD* и *AS* определяет **равновесный объем выпуска и уровень цен** в экономике. При нарушении равновесия в экономике, близкой к полной занятости, например, в результате изменения совокупного спроса, вслед за непосредственной реакцией и установлением краткосрочного равновесия продолжается движение к состоянию устойчивого долгосрочного равновесия. Этот переход осуществляется через **корректировку цен** (рис. 21.5).

Например, в результате роста денежной массы произошло увеличение совокупного спроса ($AD_1 \rightarrow AD_2$), и краткосрочное равновесие установилось в точке *B*, где $Y > Y^*$, а уровень цен остался неизменным. Под влиянием высокого уровня спроса увеличивается объем производства, но некоторое время продукция реализуется по старым ценам. Однако постепенно начинают расти издержки: при отсутствии достаточного количества свободных ресурсов и росте спроса на них увеличивается их цена, например, растет заработная плата. Это ведет к росту цен на готовую продукцию. Величина спроса в результате начинает снижаться (движение вдоль

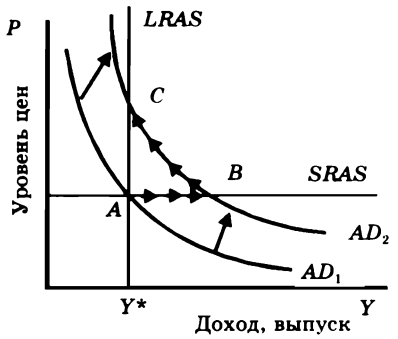


Рис. 21.5

кривой AD_2 от точки B к точке C), и экономика возвращается к прежнему уровню выпуска, но при более высоком уровне цен. Долгосрочное равновесие устанавливается в точке C. Корректировка цен в ответ на колебания AD происходит постепенно, тогда как приспособление объема выпуска и занятости к новым условиям осуществляется гораздо быстрее. Эмпирические факты подтверждают, что, независимо от причин, вызвавших изменение совокупного спроса и отклонение от исходного равновесия, в долгосрочном периоде экономика путем саморегуляции возвращается к уровню потенциала, заданного имеющимся количеством факторов производства и технологией.

В условиях неполной занятости факторов рост совокупного спроса может длительное время стимулировать увеличение совокупного предложения, вплоть до достижения потенциального уровня выпуска. Дальнейшее увеличение совокупного спроса приведет к последствиям, описанным выше (рис. 21.5).

Заметим, что в случае сокращения совокупного спроса (уменьшение предложения денег, падение государственных расходов, увеличение налогов и т.д.) кривая AD сдвигается влево, показывая снижение выпуска в краткосрочном периоде при относительной устойчивости цен. В дальнейшем корректировка цен в сторону понижения (при $Y<Y^*$, увеличении безработицы, снижении заработной платы и других издержек) постепенно вернет экономику к исходному уровню выпуска. На графике это отразится движением вниз вдоль новой кривой AD до уровня Y^*. Но в реальной экономике цены не всегда так же легко снижаются, как растут (эффект «храповика»), поэтому вполне возможно, что величина выпуска восстановится на исходном уровне Y^* при более высоком уровне цен, чем это предполагалось теоретически.

Шоки спроса и предложения. Стабилизационная политика

Резкие изменения совокупного спроса и предложения — **шоки** — приводят к отклонению объема выпуска и занятости от потенциального уровня. **Шоки** со стороны **спроса** могут возникать, например, вследствие резкого изменения предложения денег или скорости их обращения, резких колебаний инвестиционного спроса и т.д. **Шоки предложения** могут быть связаны с резкими скачками цен на ресурсы (ценовые шоки, например, нефтяной шок), со стихийными бедствиями, приводящими к утрате части ресурсов экономики и возможному уменьшению потенциала, усилением активности профсоюзов, изменениями в законодательстве и, например, связанным с этим значительным ростом затрат на охрану окружающей среды и т.д.

С помощью модели $AD—AS$ можно оценить воздействие шоков на экономику, а также последствия **стабилизационной политики** государства, направленной на смягчение колебаний, вызванных шоками, и восстановление равновесного объема производства и занятости на прежнем уровне.

Например, негативный шок предложения (рост цен на нефть) вызывает рост общего уровня цен (краткосрочная кривая AS сдвигается вверх от $SRAS_1$ до $SRAS_2$) и падение объема выпуска (точка B) (рис. 21.6).

Если правительство и Центральный банк не предпринимают никаких шагов, то экономика будет приспосабливаться к новой ситуации. При уровне производства и занятости ниже потенциального (точка B) цены начнут постепенно снижаться, а уровень занятости и выпуска вернется к прежнему состоянию. Это отразится на графике обратным движением вдоль прежней кривой AD_1 из точки B в точку A. Однако такой процесс приспособления может оказаться очень длительным, а затяжной спад в экономике чреват социальными конфликтами.

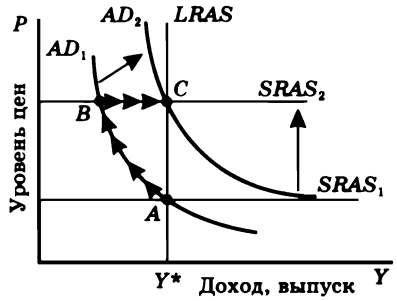


Рис. 21.6

Центральный банк может нейтрализовать спад, увеличив предложение денег (сдвиг вправо кривой AD от AD_1 до AD_2), но последствием этого станет фиксация цен на более высоком уровне, установившемся в результате шока (точка C). Аналогичный результат достигается увеличением государственных расходов. Таким образом, экономическая политика государства сталкивается с известной дилеммой: длительный спад и безработица или рост цен при сохранении уровня занятости и выпуска.

В литературе встречаются и другие представления модели AD—AS. Если необходимо акцентировать внимание не на временном аспекте анализа, а на близости экономики к потенциалу, используют изогнутую форму кривой AS, где совмещаются ее кейнсианский и классический отрезки (рис. 21.7). Иногда используется «усредненный» вариант, когда кривая AS имеет положительный наклон[1], что удобно, например, для иллюстрации «инфляционной спирали» и разграничения в ней инфляции спроса и инфляции издержек (рис. 21.8).

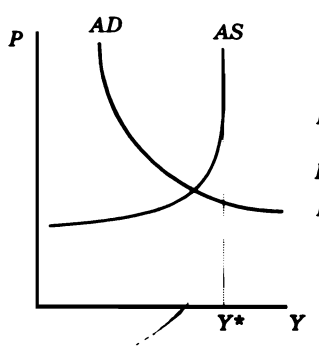


Рис. 21.7

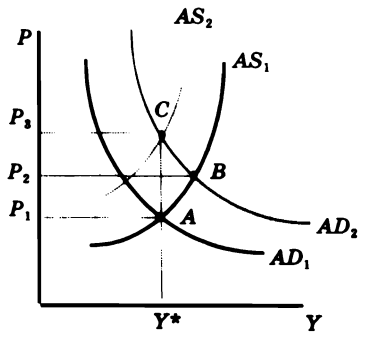


Рис. 21.8

[1] Этот вариант соответствует современной интерпретации краткосрочной кривой AS (подробнее см. гл. 27).

Например, в экономике, близкой к полной занятости, рост совокупного спроса, вызванный увеличением предложения денег ($AD_1 \rightarrow AD_2$), не только увеличит на некоторое время объем выпуска, но при определенных обстоятельствах может привести к инфляции спроса, уровень цен поднимется до P_2. На этом фоне в условиях почти полного использования имеющихся ресурсов цены на них начнут расти, что увеличит издержки и вызовет снижение совокупного предложения (сдвиг кривой AS от AS_1 до AS_2). Движение вдоль кривой AD_2 от точки B к точке C отражает инфляцию издержек, уровень цен растет до P_3, а уровень выпуска возвращается к исходному состоянию (движение вдоль AD_2 означает также падение величины совокупного спроса на фоне роста цен). Повторение попыток монетарного воздействия на совокупный спрос приведет к аналогичному результату и еще больше поднимет уровень цен. Долгосрочное устойчивое равновесие установится на уровне потенциала Y^*.

Модель $AD—AS$ (с определенной степенью условности) может быть использована для интерпретации и анализа процессов, происходивших в переходной экономике России и других стран.

Последствия форсированной либерализации хозяйственной деятельности в России отразились на состоянии совокупного спроса и предложения: либерализация цен и снятие дефицита потребительских товаров (в том числе и за счет импорта) привели к перераспределению денежных средств населения в пользу текущего потребления за счет ранее накопленных сбережений. Безналичные средства предприятий, служившие ранее простым средством учета плановых потоков продуктов, стали реальными платежными средствами. Все это привело к увеличению совокупного спроса в экономике. Графически это могло быть отражено сдвигом вправо вверх кривой AD, что показывало рост цен в экономике.

Структурная перестройка экономики в процессе либерализации хозяйственной жизни, связанная, в частности, с изменением структуры спроса и относительных цен, определенным образом повлияла на состояние совокупного предложения. Например, вследствие несовпадения структуры факторов производства, занятых в разных отраслях, было невозможно их полное перерас-пределение в соответствии с новыми потребностями из угасающих отраслей в перспективные. В связи с этим далеко не весь производственный потенциал, задействованный в доперестроечный период, мог быть использован после либерализации экономики. В сторону сокращения объема потенциального выпуска (долгосрочного совокупного предложения) действовали и такие факторы, как разрыв ряда производственных связей и сокращение торговых отношений с бывшими союзными республиками и партнерами по СЭВ. Достаточно отчетливо проявилось в переходной экономике России явление «гистерезиса» — утраты части производственного потенциала, вследствие того что падение производства оказалось достаточно устойчивым и долговременным.

В модели $AD—AS$ подобные изменения совокупного предложения можно было отразить графически сдвигом $LRAS$ влево от прежнего уровня потенциального выпуска.

Краткосрочная кривая *AS*, если предположить ее положительный наклон, оказалась бы слева от *LRAS* и также смещалась бы влево вверх под воздействием, например, ценовых шоков, таких как рост цен на топливно-энергетические ресурсы. Все это имело следствием дальнейшее снижение объема выпуска и рост цен, но теперь уже как результат инфляции издержек.

Длительное депрессивное состояние экономики привело к снижению реальных доходов основной массы населения, что послужило причиной последующего падения совокупного спроса. В этом же направлении подействовало и снижение инвестиционной активности в экономике, что сократило инвестиционную составляющую совокупного спроса. Графически это иллюстрируется сдвигом влево кривой *AD*, что еще более усиливает спад, по крайней мере в краткосрочном периоде, хотя и несколько снижает уровень цен или замедляет инфляцию (если цены неэластичны в сторону понижения).

Таким образом, модель *AD—AS* может быть использована как для иллюстрации, так и для оценки перспектив событий в переходных экономиках во всех случаях, когда совокупный спрос и предложение начинают работать в соответствии с закономерностями возникающего рыночного механизма.

Основные понятия

Гибкость номинальных переменных в классической модели
Долгосрочное равновесие совокупного спроса и предложения
Жесткость номинальных переменных в кейнсианской модели
Кейнсианская модель совокупного предложения
Классическая модель совокупного предложения
Корректировка цен
Краткосрочное равновесие совокупного спроса и предложения
Неценовые факторы совокупного спроса и предложения
Совокупный спрос
Совокупное предложение
Стабилизационная политика
Шоки предложения
Шоки спроса

Глава 22. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке. Кейнсианская модель доходов и расходов

Равновесие совокупного спроса и совокупного предложения и полная занятость ресурсов. Компоненты совокупного спроса и уровень планируемых расходов. Потребление и сбережения. Инвестиции

Классическая экономическая теория исходит из двух основных положений. Во-первых, утверждается, что вряд ли возможна ситуация, в которой уровень совокупных расходов $Y = C + I + G + X_n$ будет недостаточен для закупки продукции, произведенной при полной занятости ресурсов (т.е. вряд ли возможна ситуация, когда $AD \neq AS$).

Во-вторых, даже если эта ситуация возникнет, то немедленно изменятся заработная плата, цены и рыночная ставка процента, и вслед за спадом совокупного спроса произойдет быстрый и крайне незначительный спад производства, что стабилизирует ситуацию. Важно, что денежный рынок всегда гарантирует равенство инвестиций и сбережений и, следовательно, полную занятость ресурсов. Возможна лишь «добровольная» безработица в пределах ее естественного уровня. Это означает, что в точке равновесия AD и AS объем производства Y всегда равен потенциальному Y^*.

Кейнсианская экономическая теория оспаривает существование такого механизма саморегулирования. На основе эмпирических данных, полученных в период Великой депрессии, Дж.Кейнсу удалось доказать, что полная занятость в нерегулируемой экономике может возникнуть только случайно. Равновесие спроса и предложения (рис. 22.1), как правило, не совпадает с полной занятостью ресурсов: в точке A устанавливается равенство $AD = AS$, однако равновесный объем производства $Y_0 < Y^*$.

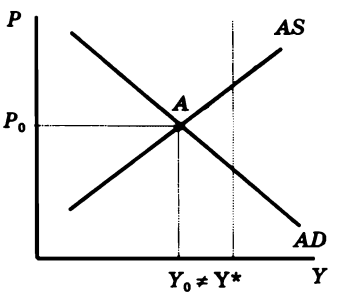


Рис. 22.1

Одной из причин такого несовпадения является **несоответствие планов инвестиций и сбережений**, которые осуществляются разными экономическими агентами по различным мотивам и определяются различными факторами.

Мотивы сбережений домашних хозяйств:

1) покупки дорогостоящих товаров;

2) обеспечение в старости;

3) страхование от непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай и т.д.);

4) обеспечение детей в будущем.

Мотивы инвестиций фирм:

1) максимизация нормы чистой прибыли;

2) реальная ставка процента — плата за приобретение денежного капитала для инвестирования — учитывается при составлении планов инвестиций.

Согласно **классической экономической теории** основным фактором, определяющим динамику сбережений и инвестиций, является ставка

процента: если она возрастает, то домашние хозяйства начинают относительно больше сберегать и меньше потреблять из каждой дополнительной единицы дохода. Рост сбережений домашних хозяйств со временем приводит к снижению цены кредита, что обеспечивает рост инвестиций.

Согласно **кейнсианской экономической теории** не ставка процента, а **величина располагаемого дохода** домашних хозяйств является основным фактором, определяющим динамику потребления и сбережений. При этом сберегается та часть дохода, которая остается после осуществления всех потребительских расходов. Влияние ставки процента вторично и играет относительно небольшую роль по отношению к воздействию дохода на потребление и сбережения. В то же время динамика инвестиций определяется прежде всего динамикой процентных ставок, что находит отражение в соответствующих функциях потребления, сбережений и инвестиций.

Простейшая функция потребления имеет вид

$$C = a + b(Y - T),$$

где C — потребительские расходы;
a — автономное потребление, величина которого не зависит от размеров текущего располагаемого дохода;
b — предельная склонность к потреблению;
Y — доход;
T — налоговые отчисления;
$(Y-T)$ — располагаемый доход (доход после внесения налоговых отчислений). В макроэкономических моделях этот показатель часто обозначается как Y_d или DI.

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume — MPC*) — доля прироста расходов на потребительские товары и услуги в любом изменении располагаемого дохода:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y_d},$$

где ΔC — прирост потребительских расходов;
ΔY_d — прирост располагаемого дохода.

Средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume — APC*) — доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства расходуют на потребительские товары и услуги.

$$APC = \frac{C}{Y_d},$$

где C — величина потребительских расходов;
Y_d — величина располагаемого дохода.

Простейшая функция сбережений имеет вид

$$S = -a + (1 - b)(Y - T),$$

где S — величина сбережений в частном секторе;
a — автономное потребление;
$(1 - b)$ — предельная склонность к сбережению;

Y — доход;
T — налоговые отчисления.

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save* — *MPS*) — доля прироста сбережений в любом изменении располагаемого дохода:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y_d},$$

где ΔS — прирост сбережений;
ΔY_d — прирост располагаемого дохода.

Средняя склонность к сбережению (*average propensity to save* — *APS*) — доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства сберегают:

$$APS = \frac{S}{Y_d},$$

где S — величина сбережений;
Y_d — величина располагаемого дохода.

В краткосрочной перспективе по мере роста текущего располагаемого дохода *APC* убывает, а *APS* возрастает, т. е. с ростом дохода семьи относительно сокращается доля затрат на потребление и относительно возрастает доля сбережений. Однако **в долгосрочной перспективе** средняя склонность к потреблению стабилизируется, так как на величину потребительских расходов оказывает влияние не только размер текущего располагаемого дохода семьи, но и размер общего жизненного достатка, а также величины ожидаемого и постоянного дохода.

Факторы, определяющие динамику потребления и сбережений:

1) доход домашних хозяйств;
2) богатство, накопленное в домашнем хозяйстве;
3) уровень цен;
4) экономические ожидания;
5) величина потребительской задолженности;
6) уровень налогообложения.

Величины потребления и сбережений относительно стабильны при условии, что государство не предпринимает специальных действий по их изменению, в том числе через систему налогообложения. Стабильность этих величин связана с тем, что на решения домашних хозяйств «потреблять» или «сберегать» влияют соответствующие традиции. К тому же факторы, не связанные с доходом, многообразны и изменения в них нередко взаимоуравновешиваются.

Если потребительские расходы, как первый компонент совокупного спроса, относительно стабильны, то второй компонент — инвестиции, наоборот, изменчивы.

Основные типы инвестиций:

1) производственные инвестиции;
2) инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ);

3) инвестиции в жилищное строительство.

Простейшая функция автономных инвестиций имеет вид

$$I = e - dR,$$

где I — автономные от совокупного дохода инвестиционные расходы;
e — автономные инвестиции, определяемые внешними экономическими факторами (запасы полезных ископаемых и т.д.);
d — эмпирический коэффициент чувствительности инвестиций к динамике ставки процента;
R — реальная ставка процента.

Факторы, определяющие динамику инвестиций:

1) ожидаемая норма чистой прибыли;
2) реальная ставка процента;
3) уровень налогообложения;
4) изменения в технологии производства;
5) наличный основной капитал;
6) экономические ожидания;
7) динамика совокупного дохода.

С ростом совокупного дохода **автономные инвестиции** дополняются **стимулированными**, величина которых возрастает по мере роста ВВП. Так как инвестиции финансируются из предпринимательской прибыли, а последняя растет с ростом совокупного дохода Y, то и инвестиции увеличиваются с ростом Y. При этом с ростом совокупного дохода возрастают не только собственно производственные инвестиции, но и инвестиции в товарно-материальные запасы и в жилищное строительство, так как на подъеме экономики увеличиваются стимулы к пополнению истощившихся запасов капитала и повышается спрос на жилые дома.

Положительная зависимость инвестиций от дохода может быть представлена в виде функции

$$I = e - dR + \gamma Y,$$

где γ — предельная склонность к инвестированию;
Y — совокупный доход.

Предельная склонность к инвестированию — доля прироста расходов на инвестиции в любом изменении дохода:

$$\gamma = \frac{\Delta I}{\Delta Y},$$

где ΔI — изменение величины инвестиций;
ΔY — изменение дохода.

Основные факторы нестабильности инвестиций:

1) продолжительные сроки службы оборудования;
2) нерегулярность инноваций;
3) изменчивость экономических ожиданий;
4) циклические колебания ВВП.

Несовпадение планов инвестиций и сбережений обусловливает колебания фактического объема производства вокруг потенциального уров-

ня, а также несоответствие фактического уровня безработицы величине NAIRU. Этим колебаниям способствует низкая эластичность заработной платы и цен в сторону понижения. Поэтому циклическая безработица, имеющая вынужденный, а не добровольный характер, является экономической закономерностью.

Фактические и планируемые расходы. Крест Кейнса. Механизм достижения равновесного объема производства

Чтобы избежать значительных потерь от спада производства, необходима активная государственная политика по регулированию совокупного спроса. Поэтому кейнсианскую экономическую теорию часто называют теорией совокупного спроса.

Фактические инвестиции включают в себя как **запланированные**, так и **незапланированные** инвестиции. Последние представляют собой непредусмотренные изменения инвестиций в товарно-материальные запасы (ТМЗ). Эти незапланированные инвестиции функционируют как выравнивающий механизм, который приводит в соответствие фактические величины сбережений и инвестиций и устанавливает макроэкономическое равновесие.

Планируемые расходы представляют собой сумму, которую домохозяйства, фирмы, правительство и внешний мир планируют истратить на товары и услуги. **Реальные расходы** отличаются от планируемых тогда, когда фирмы вынуждены делать незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы в условиях неожиданных изменений в уровне продаж.

Функция планируемых расходов $E = C + I + G + X_n$ изображается графически как функция потребления $C = a + b(Y - T)$, которая «сдвинута» вверх на величину $I + G + X_n$.

В данном случае для простоты анализа предполагается, что величина чистого экспорта автономна от динамики совокупного дохода Y. Поэтому чистый экспорт полностью включается в величину автономных расходов $(a + I + G + X_n)$.

Величина автономных расходов будет равна $(a + I + G + g)$ с учетом **функции чистого экспорта** X_n:

$$X_n = g - m' Y,$$

где g — автономный чистый экспорт;
m' — предельная склонность к импортированию;
Y — доход.

Предельная склонность к импортированию — доля прироста расходов на импортные товары в любом изменении дохода:

$$m' = \frac{\Delta M}{\Delta Y},$$

где ΔM — изменение расходов на импорт;
ΔY — изменение дохода.

С ростом совокупного дохода увеличивается импорт, так как потребители и инвесторы увеличивают свои расходы на покупки как отечествен-

ных, так и импортных товаров. А экспорт из данной страны не зависит непосредственно от величины ее совокупного дохода Y, а зависит от динамики совокупного дохода страны, ввозящей эти товары и услуги. Поэтому зависимость между динамикой совокупного дохода данной страны Y и динамикой ее чистого экспорта X_n отрицательна, что и фиксируется знаком «минус» в функции чистого экспорта.

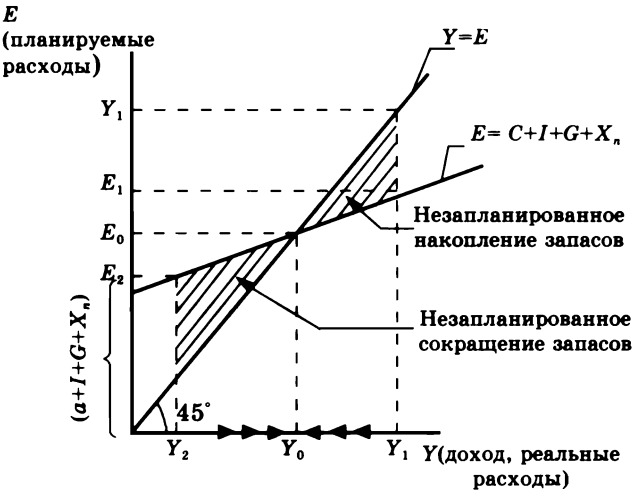


Рис. 22.2

Очевидно, что линия планируемых расходов пересечет линию, на которой реальные и планируемые расходы равны друг другу (т.е. линию $Y = E$), в какой-то одной точке A (рис. 22.2). Приведенный чертеж получил название **креста Кейнса**. На линии $Y = E$ всегда соблюдается равенство фактических инвестиций и сбережений. В точке A, где доход равен планируемым расходам, достигается равенство планируемых и фактических инвестиций и сбережений, т.е. устанавливается **макроэкономическое равновесие**.

Если фактический объем производства Y_1 превышает равновесный Y_0, то это означает, что покупатели приобретают товаров меньше, чем фирмы производят, т.е. $AD<AS$. Нереализованная продукция принимает форму ТМЗ, которые возрастают. Рост запасов вынуждает фирмы снижать производство и занятость, что в итоге снижает ВВП. Постепенно Y_1 снижается до Y_0, т.е. доход и планируемые расходы выравниваются. Соответственно достигается равновесие совокупного спроса и совокупного предложения (т.е. $AD = AS$).

Наоборот, если фактический выпуск Y_2 меньше равновесного Y_0, то это означает, что фирмы производят меньше, чем покупатели готовы приобрести, т. е. $AD>AS$. Повышенный спрос удовлетворяется за счет незапланированного сокращения запасов фирм, что создает стимулы к увеличению занятости и выпуска. В итоге ВВП постепенно возрастает от Y_2 до Y_0 и вновь достигается равновесие $AD = AS$.

Колебания равновесного уровня выпуска вокруг экономического потенциала. Мультипликатор автономных расходов. Рецессионный и инфляционный разрывы

Равновесный уровень выпуска Y_0 может колебаться в соответствии с изменением величины любого компонента совокупных расходов: потребления, инвестиций, государственных расходов или чистого экспорта. Увеличение любого из этих компонентов сдвигает линию планируемых расходов вверх и способствует росту равновесного уровня выпуска. Снижение любого из компонентов совокупного спроса сопровождается спадом занятости и равновесного выпуска.

Приращение любого компонента автономных расходов

$$\Delta A = \Delta(a + I + G + X_n)$$

вызывает несколько большее приращение совокупного дохода ΔY благодаря **эффекту мультипликатора**.

Мультипликатор автономных расходов m — отношение изменения равновесного ВВП к изменению автономных расходов, вызванному любым их компонентом:

$$m = \frac{\Delta Y}{\Delta A},$$

где ΔY — изменение равновесного ВВП;

ΔA — изменение автономных расходов, независимых от динамики Y.

Мультипликатор показывает, во сколько раз суммарный прирост (сокращение) совокупного дохода превосходит первоначальный прирост (сокращение) автономных расходов. Важно, что **однократное** изменение любого компонента автономных расходов порождает **многократное** изменение ВВП. Если, например, автономное потребление увеличивается на некоторую величину ΔC_A, то это увеличивает совокупные расходы и доход Y на ту же величину, что, в свою очередь, вызывает вторичный рост потребления (из-за увеличения дохода), но уже на величину $MPC \times \Delta C_A$. Далее совокупные расходы и доход снова возрастают на величину $MPC \times \Delta C_A$ и так далее по схеме кругооборота «доходы-расходы». Возникает цепочка:

$$\Delta C_A\uparrow \Rightarrow AD\uparrow \Rightarrow Y\uparrow \Rightarrow C\uparrow \Rightarrow AD\uparrow \Rightarrow Y\uparrow \Rightarrow C\uparrow \Rightarrow AD\uparrow \Rightarrow Y\uparrow$$

и т.д.

Из этой простой схемы видно, что совокупный доход Y многократно реагирует на первоначальный импульс $\Delta C_A\uparrow$, что и отражается в величине мультипликатора автономных расходов. Это означает, что относительно небольшие изменения в величинах C, I, G или X_n могут вызвать значительные изменения в уровнях занятости и выпуска. Мультипликатор, таким образом, является фактором экономической нестабильности, усиливающим колебания деловой активности, вызванные изменениями в автономных расходах. Поэтому одной из основных задач **бюджетно-налоговой политики** правительства является создание системы **встроенных стабилизаторов экономики**, которая позволила бы ослабить эффект мультипликации путем относительного снижения величины предельной

склонности к потреблению (MPC)[1]. Данная проблема становится более сложной в условиях стимулированных инвестиций, так как в каждом следующем цикле производства из возросшего совокупного дохода Y финансируются не только более высокие потребительские, но и растущие инвестиционные расходы и возникает эффект супермультипликатора.

Рецессионный разрыв — величина, на которую должен возрасти совокупный спрос (совокупные расходы), чтобы повысить равновесный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

Если фактический равновесный объем выпуска Y_0 ниже потенциального Y^* (рис. 22.3), то это означает, что совокупный спрос неэффективен, то есть совокупные расходы недостаточны для обеспечения полной занятости ресурсов, хотя равновесие $AD = AS$ достигнуто. Недостаточность совокупного спроса оказывает депрессивное воздействие на экономику.

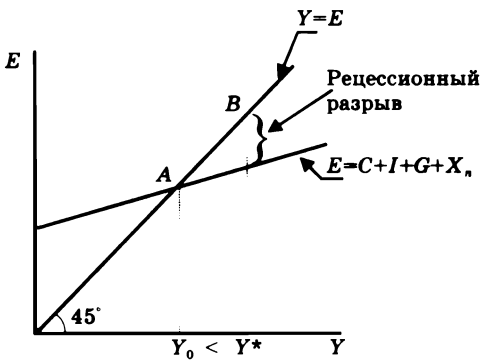


Рис. 22.3

Чтобы преодолеть рецессионный разрыв и обеспечить полную занятость ресурсов, необходимо простимулировать совокупный спрос и «переместить» равновесие из точки A в точку B. При этом приращение совокупного равновесного дохода ΔY составляет:

$$\Delta Y = \begin{matrix}\textit{Величина}\\ \textit{рецессионного}\\ \textit{разрыва}\end{matrix} \times \begin{matrix}\textit{Величина}\\ \textit{мультипликатора}\\ \textit{автономных расходов}.\end{matrix}$$

Инфляционный разрыв — величина, на которую должен сократиться совокупный спрос (совокупные расходы), чтобы снизить равновесный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

Если фактический равновесный уровень выпуска Y_0 (рис. 22.4) больше потенциального Y^*, то это означает, что совокупные расходы избыточны. Избыточность совокупного спроса вызывает в экономике инфляционный бум: уровень цен возрастает потому, что фирмы не могут расширять производство адекватно растущему совокупному спросу, так как все ресурсы уже заняты.

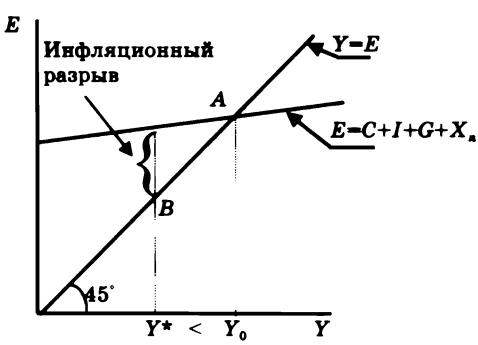


Рис. 22.4

Преодоление инфляционного разрыва предполагает сдерживание совокупного спроса и «перемещение» равновесия из точки A в точку B (пол-

ная занятость ресурсов). При этом сокращение равновесного совокупного дохода ΔY составляет:

$$\Delta Y = \begin{matrix}\textit{Величина} \\ \textit{инфляционного} \\ \textit{разрыва}\end{matrix} \times \begin{matrix}\textit{Величина} \\ \textit{мультипликатора} \\ \textit{автономных расходов.}\end{matrix}$$

Парадокс бережливости. Взаимосвязь модели AD–AS и кейнсианского креста

Парадокс бережливости — попытка общества больше сберегать оборачивается таким же или меньшим объемом сбережений и инвестиций. Если прирост сбережений не сопровождается приростом инвестиций, то любая попытка домашних хозяйств больше сберегать окажется тщетной в связи со значительным снижением равновесного ВВП, обусловленным эффектом мультипликации.

Экономика стартует в точке A (рис. 22.5). В ожидании спада домашние хозяйства стремятся побольше сберегать: график сбережений перемещается от S до S', а инвестиции остаются на том же уровне I. В результате потребительские расходы относительно снижаются, что вызывает эффект мультипликатора и спад совокупного дохода от Y_0 до Y_1. Так как совокупный доход Y снизился, то и сбережения в точке B окажутся теми же, что и в точке A.

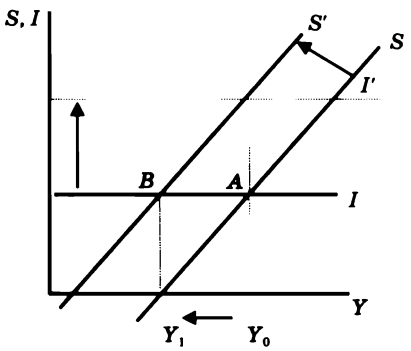


Рис. 22.5

Если одновременно с ростом сбережений от S до S' возрастут и запланированные инвестиции от I до I', то равновесный уровень выпуска остается равным Y_0 и спада производства не возникнет. Напротив, в структуре производства будут преобладать инвестиционные товары, что создает хорошие условия для экономического роста, но может относительно ограничить уровень текущего потребления населения. Возникает альтернатива выбора: либо экономический рост в будущем при относительном ограничении текущего потребления, либо отказ от ограничений в потреблении ценой ухудшения условий долгосрочного экономического роста.

Рост сбережений может оказать на экономику антиинфляционное воздействие в условиях, близких к полной занятости ресурсов: спад потребления и следующее за ним сокращение совокупных расходов, занятости и выпуска (с эффектом мультипликатора) ограничивают давление инфляции спроса — совокупный спрос снижается от AD до AD_1, что сопровождается спадом производства от Y_1 до Y_2 и снижением уровня цен от P_1 до P_2 (рис. 22.6).

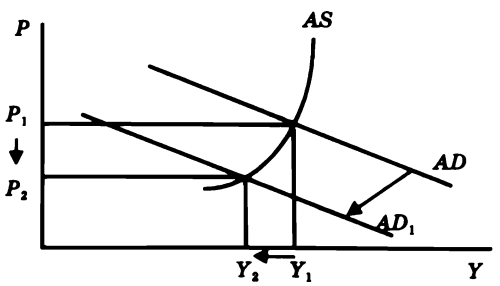


Рис. 22.6

Модель кейнсианского креста не позволяет иллюстрировать процесс изменения уровня цен P, так как предполагает фиксированные цены. Крест Кейнса конкретизирует модель AD–AS для целей краткосрочного макроэкономического анализа с «жесткими» ценами и не может быть использован для исследования долгосрочных последствий макроэкономической политики, связанных с ростом или снижением уровня инфляции.

Основные понятия

«Гибкие» цены и заработная плата
«Жесткие» цены и заработная плата
Запланированные и фактические расходы
Инвестиции
Инвестиции в товарно-материальные запасы
Инфляционный разрыв
Кейнсианская экономическая теория
Классическая экономическая теория
Крест Кейнса
Мотивы инвестиций
Мотивы сбережений
Мультипликатор автономных расходов
Несоответствие планов инвестиций и сбережений
Парадокс бережливости
Потребительские расходы
Предельная склонность к инвестированию
Предельная склонность к потреблению
Предельная склонность к сбережению
Равновесный объем производства (выпуска)
Рецессионный разрыв
Сбережения
Средняя склонность к потреблению
Средняя склонность к сбережению
Тождество «сбережения — инвестиции»
Функция инвестиций
Функция потребления
Функция сбережений

Краткосрочные и долгосрочные цели бюджетно-налоговой политики и ее инструменты. Мультипликатор государственных расходов

Кейнсианский крест показывает, как устанавливается равновесный объем производства Y при данном уровне планируемых инвестиций I, государственных расходов G и налоговых отчислений T.

Так как равновесный уровень национального производства может быть достигнут вне состояния полной занятости ресурсов (вследствие неэффективности совокупного спроса), то образовавшийся разрыв может быть аннулирован с помощью инструментов государственного регулирования экономики: изменения величины государственных расходов G и налоговых отчислений в госбюджет T.

Бюджетно-налоговая (фискальная) политика — меры правительства по изменению государственных расходов, налогообложения и состояния государственного бюджета, направленные на обеспечение полной занятости, равновесия платежного баланса и экономического роста при производстве неинфляционного ВВП.

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика (фискальная экспансия) в краткосрочной перспективе имеет своей целью преодоление циклического спада экономики и предполагает увеличение госрасходов G, снижение налогов T или комбинирование этих мер. В более долгосрочной перспективе политика снижения налогов может привести к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Осуществление этих целей связано с проведением комплексной налоговой реформы, сопровождающейся ограничительной кредитно-денежной политикой Центрального Банка и оптимизацией структуры государственных расходов.

Сдерживающая бюджетно-налоговая политика (фискальная рестрикция) имеет своей целью ограничение циклического подъема экономики и предполагает снижение госрасходов G, увеличение налогов T или комбинирование этих мер. В краткосрочной перспективе эти меры позволяют снизить инфляцию спроса ценой роста безработицы и спада производства. В более долгосрочном периоде растущий налоговый клин может послужить основой для спада совокупного предложения и развертывания механизма стагфляции, особенно в том случае, когда сокращение государственных расходов осуществляется пропорционально по всем статьям бюджета и не создается приоритетов в пользу государственных инвестиций в инфраструктуру рынка труда. Затяжная стагфляция на фоне неэффективного управления государственными расходами создает предпосылки для разрушения экономического потенциала, что нередко встречается в экономиках переходного периода, в том числе и в России.

В краткосрочной перспективе меры бюджетно-налоговой политики сопровождаются эффектами мультипликаторов государственных расходов, налогов и сбалансированного бюджета.

Если государственные расходы увеличиваются на ΔG, то кривая планируемых расходов сдвигается вверх на эту же величину (рис. 23.1),

а равновесный объем производства возрастает от Y_1 до Y_2 на величину $\Delta Y = \Delta G \times m_g$, где m_g — **мультипликатор государственных расходов.**

Мультипликационный процесс начинается, когда расходы возрастают на ΔG и увеличивают доход на ту же величину, что, в свою очередь, дает прирост потребления на величину $b \times \Delta G$. Этот рост потребления вновь увеличивает расходы и доход, что снова приводит к росту потребления на величину $b^2 \times G$ и т.д. Совокупный эффект равен:

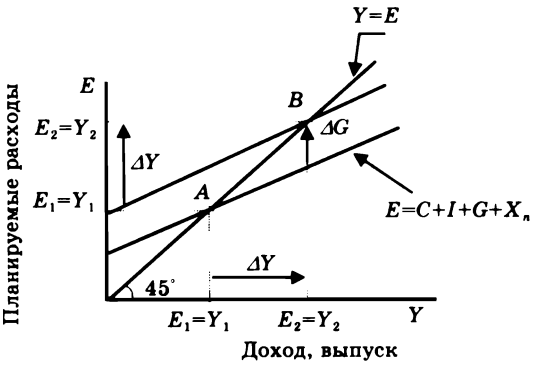


Рис. 23.1

первоначальное изменение расходов = ΔG;

первое изменение потребления = $b \times \Delta G$;

второе изменение потребления = $b^2 \times \Delta G$;

. .

$\Delta Y = \Delta G\,(1 + b + b^2 + ...)$.

Мультипликатор государственных расходов $\frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1-b}$

Эта элементарная модель получила название **простого мультипликатора Кейнса.**

Величина мультипликатора государственных расходов и равновесный объем выпуска могут быть найдены в результате решения системы уравнений:

$$\begin{cases} Y = C + I + G \\ C = a + bY \end{cases}$$

где $Y = C + I + G$ — основное макроэкономическое тождество;

$C = a + bY$ — потребительская функция.

Подстановка потребительской функции в основное макроэкономическое тождество позволяет определить равновесный объем производства:

$$Y = a + bY + I + G \Rightarrow Y - bY = a + I + G \Rightarrow Y(1 - b) = a + I + G.$$

$Y = \frac{1}{1-b}(a + I + G)$, где $(a + I + G)$ — автономные расходы, не зависящие от величины дохода Y, а $\frac{1}{1-b}$ — **мультипликатор**, который показывает, насколько возрастает равновесный уровень дохода в закрытой экономике в результате роста не только государственных, но и любого из автономных расходов на единицу. Основным фактором, определяющим величину мультипликатора, является **предельная склонность к потреблению** b (MPC).

С учетом налогообложения дохода Y изменится вид потребительской функции и, соответственно, модель мультипликатора:

$$\begin{cases} Y = C + I + G \\ C = a + b(1-t)Y \end{cases} \Rightarrow Y = \frac{1}{1-b(1-t)} \cdot (a + I + G),$$

где $\frac{1}{1-b(1-t)}$ — мультипликатор расходов в закрытой экономике;

t — предельная налоговая ставка.

Предельная налоговая ставка — соотношение между приростом суммы вносимого налога и приростом дохода:

$$t = \frac{\Delta T}{\Delta Y},$$

где ΔT — прирост суммы вносимого налога;

ΔY — прирост дохода.

Прогрессивная система налогообложения является фактором, способствующим ослаблению эффекта мультипликатора и стабилизации уровней занятости и выпуска. Чем ниже ставки налогообложения, тем, при прочих равных условиях, более значителен эффект мультипликатора.

Эффект мультипликатора государственных расходов **в открытой экономике относительно ниже, чем в закрытой.**

В открытой экономике величина мультипликатора госрасходов и равновесный объем выпуска могут быть найдены в результате решения системы уравнений:

$$\begin{cases} Y = C + I + G + X_n \\ C = a + b(1-t)Y \\ X_n = g - m'Y, \end{cases}$$

где $Y = C + I + G + X_n$ — основное макроэкономическое тождество;

$C = a + b(1-t)Y$ — потребительская функция;

$X_n = g - m'Y$ — функция чистого экспорта.

$$Y = \frac{1}{1-b(1-t)+m'} \cdot (a + I + G + g),$$

где $\frac{1}{1-b(1-t)+m'}$ — мультипликатор государственных расходов в открытой экономике;

m' — предельная склонность к импортированию.

Мультипликатор налогов. Мультипликатор сбалансированного бюджета

Аналогичное мультипликативное воздействие на равновесный уровень дохода окажет и снижение налогов T. Если налоговые отчисления снижаются на ΔT, то располагаемый доход $Y_d = Y - T$ возрастает на величину ΔT (см. рис. 23.2). Потребительские расходы соответственно увеличиваются на величину $\Delta T \times b$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y_1 до Y_2 на величину $\Delta Y = -\Delta T \cdot \frac{b}{1-b}$, где $\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-b}{1-b}$ — **мультипликатор налогов.**

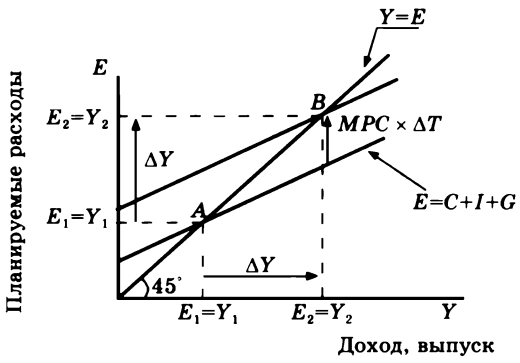


Рис. 23.2

Механизм налоговой мультипликации, как и в случае с государственными расходами, связан с многократной реакцией потребления на однократное изменение налогов:

налоги снижаются на $\Delta T\downarrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***располагаемый доход увеличивается на*** $\Delta T\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***потребление увеличивается на*** $b\times\Delta T\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***совокупные расходы увеличиваются на*** $b\times\Delta T\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***совокупный доход увеличивается на*** $b\times\Delta T\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***потребление увеличивается на*** $b(b\times\Delta T)\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***совокупные расходы увеличиваются на*** $b^2\times\Delta T\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***совокупный доход увеличивается на*** $b^2\times\Delta T\uparrow \Rightarrow$
$\Rightarrow$ ***потребление увеличивается на*** $b(b^2\times\Delta T)\uparrow \Rightarrow$ ***и т.д.***

Если предположить, что все налоговые отчисления в государственный бюджет зависят от динамики текущего дохода Y, то налоговая функция принимает вид

$$T = t \cdot Y,$$

где t — предельная налоговая ставка.

В этом случае функция потребления имеет вид

$$C = a + b\,(Y - tY) = a + b\,(1 - t)Y,$$

а модель налогового мультипликатора принимает вид

$$m_t = \frac{-b}{1-b(1-t)},$$

где m_t — налоговый мультипликатор в закрытой экономике.

Полная налоговая функция имеет вид

$$T = T_a + tY,$$

где T_a — автономные налоги, не зависящие от величины текущего дохода Y (например, налоги на недвижимость, наследство и т.д.);

t — предельная налоговая ставка.

С учетом функциональной зависимости налоговых отчислений T от дохода Y функция потребления принимает вид

$$C = a + b[Y - (T_a + tY)].$$

В этом случае модель равновесного объема производства в открытой экономике имеет вид

$$Y = \frac{1}{1-b(1-t)+m'} \cdot (a + I + G + g) - \frac{b}{1-b(1-t)+m'} \cdot T_a,$$

где $\frac{-b}{1-b(1-t)+m'}$ — мультипликатор налогов в открытой экономике.

При этом суммарное изменение дохода DY в результате одновременного изменения величин госрасходов и автономных налогов определяется как

$$\Delta Y = \Delta G \cdot \frac{1}{1-b(1-t)+m'} - \Delta T_a \cdot \frac{b}{1-b(1-t)+m'}.$$

Если государственные расходы и автономные налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, то и равновесный объем производства возрастает. В этом случае говорят о **мультипликаторе сбалансированного бюджета**, который всегда равен или меньше единицы.

Мультипликатор сбалансированного бюджета не предполагает абсолютного устранения любых бюджетных дефицитов или излишков. Речь идет о сбалансировании изменений в доходной и расходной частях бюджета, т.е. о сохранении равенства $\Delta T = \Delta G$, где под символом ΔT обобщенно обозначаются все изменения доходов бюджета, а под символом ΔG — все изменения расходов бюджета.

Если, например, государственные расходы возросли на ΔG, то равновесный объем производства возрастет на величину

$$\Delta Y = \Delta G \cdot \frac{1}{1-b(1-t)+m'}.$$

Если правительство одновременно повысит автономные налоги на $\Delta T_a = \Delta G$, то равновесный объем выпуска снизится на величину

$$\Delta Y = -\Delta T_a \cdot \frac{b}{1-b(1-t)+m'}.$$

Суммарное изменение равновесного объема выпуска составит

$$\Delta Y = \underbrace{\Delta G}_{\Delta T_a} \cdot \underbrace{\left(\frac{1}{1-b(1-t)+m'} - \frac{b}{1-b(1-t)+m'}\right)}_{<1},$$

т.е. $\Delta Y < \Delta G = \Delta T_a$.

Мультипликативный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, что алгебраически выражается в превышении мультипликатора расходов над налоговым мультипликатором. Это является следствием более сильного воздействия госрасходов на величины дохода и потребления (по сравнению с изменением налогов). Данное различие является определяющим при выборе инструментов фискальной политики. Если она нацелена на расширение государственного сектора экономики, то для преодоления циклического спада увеличиваются госрасходы (что дает сильный стимулирующий эффект), а для сдерживания инфляционного подъема увеличиваются налоги (что является относительно мягкой ограничительной мерой).

Если фискальная политика нацелена на ограничение государственного сектора, то в фазе циклического спада снижаются налоги (что дает относительно небольшой стимулирующий эффект), а в фазе циклического подъема снижаются госрасходы, что позволяет относительно быстро снизить уровень инфляции.

Дискреционная и недискреционная фискальная политика. Бюджетные дефициты и излишки. Встроенные стабилизаторы экономики. Циклический и структурный дефициты госбюджета

Дискреционная фискальная политика — целенаправленное изменение величин государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета в результате специальных решений правительства, направленных на изменение уровня занятости, объема производства, темпов инфляции и состояния платежного баланса.

Недискреционная фискальная политика — автоматическое изменение названных величин в результате циклических колебаний совокупного дохода. Недискреционная фискальная политика предполагает автоматическое увеличение (уменьшение) **чистых налоговых поступлений** в госбюджет в периоды роста (уменьшения) ВВП, которое оказывает стабилизирующее воздействие на экономику.

Чистые налоговые поступления представляют собой разность между величиной общих налоговых поступлений в бюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов.

При дискреционной фискальной политике в целях стимулирования совокупного спроса в период спада **целенаправленно** создается **дефицит госбюджета** вследствие увеличения госрасходов (например, на финансирование программ по созданию новых рабочих мест) или снижения налогов. Соответственно, в период подъема целенаправленно создается **бюджетный излишек**.

Дискреционная политика правительства связана со значительными **внутренними временными лагами**, так как изменение структуры госу-

дарственных расходов или ставок налогообложения предполагает длительное обсуждение этих мер в парламенте.

При недискреционной фискальной политике бюджетный дефицит и излишек возникают **автоматически**, в результате действия **встроенных стабилизаторов экономики.**

«Встроенный» (автоматический) стабилизатор — экономический механизм, позволяющий снизить амплитуду циклических колебаний уровней занятости и выпуска, не прибегая к частым изменениям экономической политики правительства. В качестве таких стабилизаторов в индустриальных странах обычно выступают прогрессивная система налогообложения, система государственных трансфертов (в том числе страхование по безработице) и система участия в прибылях. Встроенные стабилизаторы экономики относительно смягчают проблему продолжительных временных лагов дискреционной фискальной политики, так как эти механизмы «включаются» без непосредственного вмешательства парламента.

Степень встроенной стабильности экономики непосредственно зависит от величин циклических бюджетных дефицитов и излишков, которые выполняют функции автоматических «амортизаторов» колебаний совокупного спроса.

Циклический дефицит (излишек) — дефицит (излишек) государственного бюджета, вызванный автоматическим сокращением (увеличением) налоговых поступлений и увеличением (сокращением) государственных трансфертов на фоне спада (подъема) деловой активности.

В фазе циклического подъема $Y_2 > Y_0$, и поэтому налоговые отчисления автоматически возрастают, а трансфертные платежи автоматически снижаются. В результате возрастает бюджетный излишек и инфляционный бум сдерживается (рис. 23.3).

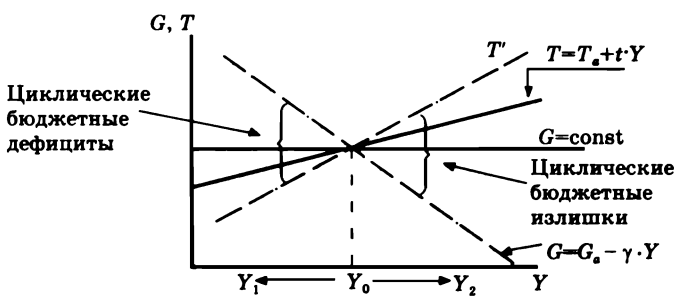


Рис. 23.3

В фазе циклического спада $Y_1 < Y_0$, и поэтому налоги автоматически падают, а трансферты растут. В итоге увеличивается бюджетный дефицит на фоне относительного роста совокупного спроса и объема производства, что ограничивает глубину спада.

Величины циклических дефицитов и излишков определяются степенью «крутизны» графиков налоговой и бюджетной функций. Угол наклона налоговой функции T определяется величиной предельной налоговой ставки t, а угол наклона функции государственных расходов G — величиной g, которая характеризует соотношение между изменением суммы получаемого трансферта и изменением величины дохода. Соответственно,

чем выше уровень дохода, тем выше вносимый налог и ниже трансферт, получаемый от государства.

Даже в том случае, когда все государственные расходы G упрощенно представлены как неизменная величина, независящая от динамики текущего дохода, степень встроенной стабильности экономики оказывается тем выше, чем выше уровень налоговых ставок t и чем, соответственно, круче линия T. В положении T' величины циклических бюджетных дефицитов и излишков больше, чем в положении T, и поэтому встроенные стабилизаторы оказывают более сильное воздействие на рост или снижение совокупного спроса.

В то же время увеличение степени встроенной стабильности экономики противоречит другой, более долгосрочной цели бюджетно-налоговой политики — укреплению стимулов к расширению предложения факторов производства и росту экономического потенциала. Стимулы к инвестированию, предпринимательскому риску и труду оказываются относительно сильнее при сравнительно более пологой кривой налоговой функции, что может быть достигнуто путем снижения предельных ставок налогообложения. Однако это снижение сопровождается сокращением величин циклических бюджетных дефицитов и излишков, а следовательно, и снижением степени встроенной стабильности экономики. Выбор между краткосрочными и долгосрочными эффектами фискальной политики является сложной макроэкономической проблемой как для индустриальных, так и для переходных экономик.

Встроенные стабилизаторы не устраняют причин циклических колебаний равновесного ВВП вокруг его потенциального уровня, а только ограничивают размах этих колебаний. На основании данных о циклических бюджетных дефицитах и излишках нельзя оценивать эффективность мер фискальной политики, так как наличие циклически несбалансированного бюджета не приближает экономику к состоянию полной занятости ресурсов, а может иметь место при любом уровне выпуска. Поэтому встроенные стабилизаторы экономики, как правило, сочетаются с мерами дискреционной фискальной политики правительства, нацеленными на обеспечение полной занятости ресурсов. В результате возникает **структурный дефицит (излишек) государственного бюджета** — разность между расходами (доходами) и доходами (расходами) бюджета в условиях полной занятости. Циклический дефицит нередко оценивается как разность между фактической величиной бюджетного дефицита и структурным дефицитом.

В таблице 23.1 приведены данные о динамике фактического и структурного дефицита государственного бюджета расширенного правительства в среднем по двум группам стран — «ведущие индустриальные страны» и «остальные индустриальные страны».

Сложности определения уровня полной занятости ресурсов, естественного уровня безработицы и потенциального объема выпуска затрудняют расчеты структурных дефицитов (излишков) государственного бюджета как в индустриальных, так и в переходных экономиках, хотя именно на основе динамики этих макроэкономических индикаторов оценивается эффективность мер фискальной политики в долгосрочной перспективе. В большинстве случаев правительства имеют структурные бюджетные дефициты и поэтому ограничены в возможностях финансирования программ государственного предпринимательства за счет бюджетных ресурсов.

Таблица 23.1

Индустриальные страны: доля бюджетного дефицита расширенного правительства в ВВП, %

	1980-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2001	2002	2003
1. Ведущие индустриальные страны*												
- фактический дефицит	-3,0	-2,1	-2,7	-3,8	-4,3	-4,3	-4,2	-3,6	-2,0	-1,7	-2,6	-2,1
*- отклонение ВВП***	-0,4	2,7	0,5	-0,4	-1,8	-1,2	-1,4	-1,4	-1,1	0,2	-	
*- структурный дефицит****	-2,8	-3,3	-3,0	-3,5	-3,3	-3,4	-3,3	-2,7	-1,4	-1,5	-2,0	-1,7
2. Остальные индустриальные страны**												
- фактический дефицит	-4,1	-2,5	-3,8	-4,7	-6,0	-2,9	-2,5	-1,4	-0,5	0,8	0,3	0,2
*- отклонение ВВП***	-0,6	2,5	1,1	-0,1	-2,3	-1,6	-1,2	-1,2	-1,1	-0,1		
*- структурный дефицит****	-3,8	-4,3	-4,8	-4,7	-4,3	-4,2	-3,7	-2,0	-1,2	0,3	0,3	0,3

* Эта группа объединяет страны «большой семерки».

** Показатель «Отклонение ВВП» представляет собой величину относительного отклонения фактического ВВП от его потенциального уровня $\left(\frac{Y-Y^*}{Y^*}\right)$.

*** Структурный дефицит государственного бюджета в среднем по группе стран выражен в процентном отношении к среднему потенциальному объему выпуска.

**** Эта группа стран в 1980—1989 гг. включала Испанию, Нидерланды, Бельгию, Швецию, Австрию, Данию, Ирландию, Австралию и Новую Зеландию. В последующий период в нее также были включены Финляндия, Греция, Норвегия и Португалия.

Источник: Данные Всемирного Банка, МВФ, ЕБРР.

Воздействие бюджетного излишка на экономику. Инфляционные и неинфляционные способы финансирования бюджетного дефицита. Сеньораж. Эффект вытеснения. Проблемы увеличения налоговых поступлений в государственный бюджет

Наибольший стабилизационный эффект бюджетного излишка связан с его полным изъятием, препятствующим выплате процентов по государственному долгу, увеличению социальных трансфертов или финансированию каких-либо других государственных расходов за счет этих средств. Так как рост циклического бюджетного излишка происходит на подъеме экономики, который нередко сопровождается усилением инфляционного напряжения, то любые выплаты населению части этих средств (в виде погашения облигаций, увеличения пособий малообеспеченным семьям и т.д.) будет сопровождаться дальнейшим увеличением совокупных расходов и нарастанием инфляции спроса. Напротив, «замораживание» бюджетного

излишка ограничивает избыточное давление совокупного спроса и сдерживает инфляционный бум в экономике.

Степень стабилизационного воздействия бюджетного дефицита зависит от способа его финансирования.

Способы финансирования дефицита госбюджета:

1) кредитно-денежная эмиссия (монетизация);
2) выпуск займов;
3) увеличение налоговых поступлений в госбюджет.

В случае **монетизации дефицита** нередко возникает **сеньораж** – доход государства от печатания денег. Сеньораж возникает на фоне превышения темпа роста денежной массы над темпом роста реального ВВП, что приводит к повышению среднего уровня цен. В результате все экономические агенты платят своеобразный инфляционный налог, и часть их доходов перераспределяется в пользу государства через возросшие цены.

В условиях повышения уровня инфляции возникает **эффект Оливера-Танзи** — сознательное затягивание налогоплательщиками сроков внесения налоговых отчислений в государственный бюджет. Нарастание инфляционного напряжения создает экономические стимулы для «откладывания» уплаты налогов, так как за время «затяжки» происходит обесценивание денег, в результате которого выигрывает налогоплательщик. В итоге дефицит госбюджета и общая неустойчивость финансовой системы могут возрасти.

Монетизация дефицита госбюджета может не сопровождаться непосредственно эмиссией наличности, а осуществляться в других формах, например в виде расширения кредитов Центрального Банка государственным предприятиям по льготным ставкам процента или в форме **отсроченных платежей**. В последнем случае правительство покупает товары и услуги, не оплачивая их в срок. Если закупки осуществляются в частном секторе, то производители заранее увеличивают цены, чтобы застраховаться от возможных неплатежей. Это дает толчок к повышению общего уровня цен и уровня инфляции.

Если отсроченные платежи накапливаются в отношении предприятий государственного сектора, то эти дефициты нередко непосредственно финансируются Центральным Банком или же накапливаются, увеличивая общий дефицит госбюджета. Поэтому, хотя отсроченные платежи, в отличие от монетизации, официально считаются неинфляционным способом финансирования бюджетного дефицита, на практике это разделение оказывается весьма условным.

Если дефицит госбюджета финансируется с помощью выпуска **государственных займов**, то увеличивается средняя рыночная ставка процента, что приводит к снижению инвестиций в частном секторе, падению чистого экспорта и частично — к снижению потребительских расходов. В итоге возникает **эффект вытеснения**, который значительно ослабляет стимулирующий эффект фискальной политики.

Долговое финансирование бюджетного дефицита нередко рассматривается как антиинфляционная альтернатива монетизации дефицита. Однако долговой способ финансирования не устраняет угрозы роста инфляции, а только создает временную отсрочку для этого роста, что является характерным для многих переходных экономик, в том числе и для российской. Если облигации государственного займа размещаются среди

населения и коммерческих банков, то инфляционное напряжение окажется слабее, чем при их размещении непосредственно в Центральном Банке. Однако последний может скупить эти облигации на вторичном рынке ценных бумаг и расширить, таким образом, свою квазифискальную деятельность, способствующую росту инфляционного давления.

В случае обязательного (принудительного) размещения государственных облигаций во внебюджетных фондах под низкие (и даже отрицательные) процентные ставки долговое финансирование бюджетного дефицита превращается, по существу, в механизм дополнительного налогообложения.

Проблема **увеличения налоговых поступлений** в государственный бюджет выходит за рамки собственно финансирования бюджетного дефицита, так как разрешается в долгосрочной перспективе на базе комплексной **налоговой реформы**, нацеленной на снижение ставок и расширение базы налогообложения. В кратко-срочном периоде снижение налоговых ставок сопровождается, **во-первых**, снижением степени встроенной стабильности экономики; **во-вторых**, ростом **эффекта вытеснения** негосударственного сектора на фоне повышения процентных ставок, которое возникает как реакция денежного рынка на сопровождающее экономическое оживление повышение спроса на деньги при их неизменном (в целях ограничения уровня инфляции) предложении; **в-третьих**, возможным увеличением бюджетного дефицита из-за одновременного снижения ставок налогообложения и налоговых поступлений в бюджет в соответствии с закономерностью, описываемой **кривой Лаффера**.

Ни один из способов финансирования дефицита государственного бюджета не имеет абсолютных преимуществ перед остальными и не является полностью неинфляционным.

Основные понятия

Бюджетный излишек
Встроенные (автоматические) стабилизаторы экономики
Дефицит государственного бюджета (бюджетный дефицит)
Дискреционная фискальная политика
Долговое финансирование
Инфляционное и неинфляционное финансирование дефицита
Кривая Лаффера
Монетизация дефицита
Мультипликатор государственных расходов
Мультипликатор налогов (налоговый мультипликатор)
Мультипликатор сбалансированного бюджета
Недискреционная фискальная политика
Предельная налоговая ставка
Сеньораж
Структурный дефицит госбюджета
Фискальная политика (бюджетно-налоговая политика)
Циклический дефицит госбюджета
Эффект вытеснения
Эффект Оливера—Танзи

Глава 24. Денежный рынок: спрос на деньги, предложение денег, равновесие на денежном рынке

Деньги и их функции. Основные денежные агрегаты

Деньги — важнейшая макроэкономическая категория, позволяющая анализировать инфляционные процессы, циклические колебания, механизм достижения равновесия в экономике, согласованность работы товарного и денежного рынков и т.д.

Деньги — вид финансовых активов, который может быть использован **для сделок**. Наиболее характерная черта денег — их высокая **ликвидность**, т.е. способность быстро и с минимальными издержками обмениваться на любые другие виды активов. Обычно выделяют три основные функции денег: 1) средство обмена; 2) мера стоимости (измерительный инструмент для сделок); 3) средство сбережения или накопления богатства.

Количество денег в стране контролируется государством (монетарная, или денежная, политика), на практике эту функцию осуществляет Центральный Банк. Для измерения денежной массы используются **денежные агрегаты**: *M1, M2, M3, L* (в порядке убывания степени ликвидности). Состав и количество используемых денежных агрегатов различаются по странам. Согласно классификации, используемой в США, денежные агрегаты представлены следующим образом:

M1 — наличные деньги вне банковской системы, депозиты до востребования, дорожные чеки, прочие чековые депозиты;

M2 — *M1* плюс нечековые сберегательные депозиты, срочные вклады (до 100 000 долл.), однодневные соглашения об обратном выкупе и др.;

M3 — *M2* плюс срочные вклады свыше 100 000 долл., срочные соглашения об обратном выкупе, депозитные сертификаты и др.;

L — *M3* плюс краткосрочные казначейские облигации, коммерческие бумаги и пр.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты *M1* и *M2*. Иногда выделяются показатель наличности (*MO* или *C* от англ. *currency*) как часть *M1*, а также показатель **квази-деньги** (*QM*) как разность между *M2* и *M1*, т.е., главным образом сберегательные и срочные депозиты, тогда $M2=M1+QM$.

Динамика денежных агрегатов зависит от многих причин, в том числе от движения процентной ставки. Так, при росте ставки процента агрегаты *M2*, *M3* могут опережать *M1*, поскольку их составляющие приносят доход в виде процента. В последнее время появление в составе *M1* новых видов вкладов, приносящих проценты, сглаживает различия в динамике агрегатов, обусловленные движением ставки процента.

В российской статистике чаще всего используются агрегаты *M1* («деньги»), «квази-деньги» (срочные и сберегательные депозиты) и *M2* («широкие деньги»).

В соответствии с методологией составления денежного обзора в российской банковской статистике выделяются следующие показатели:

— «деньги» — все денежные средства в экономике страны, которые могут быть немедленно использованы как платежное средство.

Данный агрегат формируется как совокупность агрегатов «деньги вне банков» и «депозиты до востребования» в банковской системе;

— «квази-деньги» — депозиты банковской системы, которые непосредственно не используются как платежное средство и менее ликвидны, чем «деньги». Включают срочные депозиты в валюте Российской Федерации и все депозиты в иностранной валюте. Совокупность агрегатов «деньги» и «квази-деньги» формирует агрегат «широкие деньги».

В национальном определении (в отличие от международной методологии денежного обзора) денежная масса рассчитывается как агрегат *M2*. В этом случае в составе денежной массы выделяются следующие компоненты:

— *наличные деньги в обращении* (денежный агрегат *MO*) — наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства. Включает банкноты и монету в обращении;

— *безналичные средства* включают остатки средств нефинансовых предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей, населения на расчетных, текущих, депозитных и иных счетах до востребования (в том числе на счетах для расчетов с использованием пластиковых карт) и срочных счетах, открытых в кредитных организациях в валюте Российской Федерации;

— *денежная масса* (*M2*) рассчитывается как сумма наличных денег в обращении и безналичных средств. В показатель денежной массы в национальном определении, в отличие от аналогичного показателя, исчисленного по методологии составления денежного обзора (как сумма агрегатов «деньги» и «квази-деньги»), не включаются депозиты в иностранной валюте.

Классическая и кейнсианская теории спроса на деньги

Количественная теория денег определяет спрос на деньги с помощью **уравнения обмена**:

$$MV=PY,$$

где M — количество денег в обращении;
V — скорость обращения денег;
P — уровень цен (индекс цен);
Y — объем выпуска (в реальном выражении)[1].

Предполагается, что скорость обращения — величина постоянная, так как связана с достаточно устойчивой структурой сделок в экономике. Однако с течением времени она может изменяться — например, в связи с внедрением новых технических средств в банковских учреждениях, ускоряющих систему расчетов. При постоянстве V уравнение обмена имеет вид

$$\overline{M}V=PY.$$

[1] Первоначально уравнение количественной теории выглядело как $MV=PT$, где T — количество сделок в экономике в течение определенного периода, а P — цена типичной сделки. Но сложности определения величины T привели к замене ее на реальный объем выпуска, а P — на индекс цен. Поэтому в уравнении $MV = PY$ правая часть представляет собой номинальный объем выпуска.

При условии постоянства V изменение количества денег в обращении (M) должно вызвать пропорциональное изменение номинального ВВП (PY). Но, согласно классической теории, реальный ВВП (Y) изменяется медленно и только при изменении величины факторов производства и технологии. Можно предположить, что Y меняется с постоянной скоростью, а на коротких отрезках времени – постоянен. Поэтому колебания номинального ВВП будут отражать главным образом изменения уровня цен. Таким образом, изменение количества денег в обращении не окажет влияния на реальные величины, а отразится на колебаниях номинальных переменных. Это явление получило название **«нейтральности денег»**. Современные монетаристы, поддерживая концепцию «нейтральности денег» для описания долговременных связей между динамикой денежной массы и уровнем цен, признают влияние предложения денег на реальные величины в краткосрочном периоде (в пределах делового цикла).

Уравнение обмена может быть представлено в **темповой записи** (для небольших изменений входящих в него величин):

$$\frac{\Delta M}{M}100\% + \frac{\Delta V}{V}100\% = \frac{\Delta P}{P}100\% + \frac{\Delta Y}{Y}100\%.$$

По **правилу монетаристов**, государство должно поддерживать темп роста денежной массы на уровне средних темпов роста реального ВВП, тогда уровень цен в экономике будет стабилен.

Приведенное выше уравнение обмена $MV=PY$ связывают с именем американского экономиста И. Фишера. Используется и другая форма этого уравнения, так называемое кембриджское уравнение: $M=kPY$, где $k = \frac{1}{V}$ — величина, обратная скорости обращения денег. Коэффициент k несет и собственную смысловую нагрузку, показывая долю номинальных денежных остатков (M) в доходе (PY). Строго говоря, величины V и k связаны с движением ставки процента[1], но в данном случае для простоты принимаются постоянными. Кембриджское уравнение предполагает наличие разных видов финансовых активов с разной доходностью (а не только наличность или $M1$) и возможность выбора из них при решении вопроса, в какой форме хранить доход.

Чтобы элиминировать влияние инфляции, обычно рассматривают **реальный спрос на деньги**, т.е.

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = kY,$$

где величина $\frac{M}{P}$ носит название **«реальные запасы денежных средств»**, или **«реальные денежные остатки»**.

[1] Рост ставки процента может снизить часть дохода, которую население хранит в виде наличности, и увеличить активы, приносящие проценты. Тогда, чтобы оставшаяся часть наличности могла обслужить тот же объем выпуска, скорость обращения денег должна возрасти.

Кейнсианская теория спроса на деньги — **теория предпочтения ликвидности** — выделяет три мотива, побуждающие людей хранить часть денег в виде наличности:

— **трансакционный мотив** (потребность в наличности для текущих сделок);

— **мотив предосторожности** (хранение определенной суммы наличности на случай непредвиденных обстоятельств в будущем);

— **спекулятивный мотив** («намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим, по сравнению с рынком, знанием того, что принесет будущее»[1]).

Спекулятивный спрос на деньги основан на **обратной зависимости между ставкой процента и курсом облигаций**[2]. Если ставка процента растет, то цена облигаций падает, спрос на облигации растет, что ведет к сокращению запаса наличных денег (меняется соотношение между наличностью и облигациями в портфеле активов), т.е. спрос на наличные деньги снижается. Таким образом, очевидна обратная зависимость между спросом на деньги и ставкой процента.

Обобщая два названных подхода — классический и кейнсианский, можно выделить следующие факторы спроса на деньги:

1) уровень дохода;

2) скорость обращения денег;

3) ставка процента.

Классическая теория связывает спрос на деньги главным образом с реальным доходом. Кейнсианская теория спроса на деньги считает основным фактором ставку процента. Хранение денег в виде наличности связано с определенными издержками. Они равны проценту, который можно было бы получить, положив деньги в банк или использовав их на покупку других финансовых активов, приносящих доход. Чем выше **ставка процента**, тем больше мы теряем потенциального дохода, тем выше **альтернативная стоимость хранения** денег в виде **наличности**, а значит, тем ниже спрос на наличные деньги.

Оставляя в стороне наиболее сложный и противоречивый фактор — скорость обращения денег, по поводу которого отсутствует единство во

---

[1] *Кейнс Дж. М.* Избранные произведения. — М.: Экономика, 1993. — С. 356.

[2] Пусть мы приобрели облигацию по курсу 100 000 руб., приносящую фиксированный доход в 5000 руб. в год, что соответствует существующей на этот момент процентной ставке, равной 5%. Затем мы решаем продать эту облигацию. Но процентная ставка на рынке изменилась и равна уже 8%. За какую сумму мы сможем теперь продать нашу облигацию при условии, что она приносит те же 5000 руб. дохода? По курсу 100 тыс. ее уже не купят, так как эти деньги могут принести 8000 руб. дохода при существующей рыночной ставке. Предполагая, что 5000 руб. соответствуют 8% дохода, получаем новый курс облигации, равный 62 500 руб. Общая формула для определения текущего курса облигации такова: $B = \frac{a}{i}$, где B — курс облигации в данный момент, a — фиксированная сумма дохода, которую приносит облигация, i — текущая рыночная ставка процента. В нашем примере $B = \frac{5000}{0{,}08} = 62\,500.$

Кейнс для простоты предположил, что существуют только две формы финансовых активов: наличность и облигации.

взглядах среди экономистов, мы можем представить функцию спроса на реальные денежные остатки следующим образом[1]:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = L(R,Y),$$

где R — ставка процента;
Y — реальный доход.

Если предположить линейную зависимость[2], получим:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = kY - hR,$$

где коэффициенты k и h отражают чувствительность спроса на деньги к доходу и ставке процента. Функция спроса на деньги показывает, что при любом данном уровне дохода величина спроса будет падать с ростом ставки процента, и наоборот. Увеличение уровня дохода отразится сдвигом кривой спроса на деньги L^D вправо на величину $k\Delta Y$ (рис. 24.1).

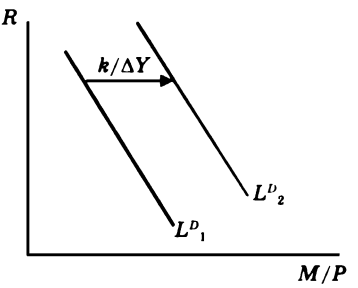


Рис. 24.1

Эмпирические данные подтверждают теоретическую модель спроса на деньги, обнаруживая, однако, наличие определенного временно́го лага между изменением факторов и реакцией спроса на деньги.

Различают номинальную и реальную ставки процента. **Номинальная ставка** — это ставка, назначаемая банками по кредитным операциям. **Реальная ставка процента** отражает реальную покупательную способность дохода, полученного в виде процента. Связь номинальной и реальной ставки процента описывается **уравнением Фишера:**

$$i = r + \pi,$$

где i — номинальная ставка процента;
r — реальная ставка процента;
π — темп инфляции.

Уравнение показывает, что номинальная ставка процента может изменяться по двум причинам: из-за изменения реальной ставки и темпа инфляции.

Количественная теория и уравнение Фишера вместе дают связь объема денежной массы и номинальной ставки процента: рост денежной массы вызывает рост инфляции, а последняя приводит к увеличению номинальной ставки процента. Эту связь инфляции и номинальной ставки процента называют **эффектом Фишера.**

---

[1] Очевидно, что фактором номинального спроса на деньги (M^D) является также уровень цен.

[2] Возможна и нелинейная форма зависимости, например $\left(\frac{M}{P}\right)^D = kY + \frac{h}{R}$.

Отметим, что в долгосрочном периоде сохраняется отмеченная классиками «нейтральность денег», т.е. изменение номинальной переменной (в данном случае π) может повлиять лишь на другую номинальную переменную (i), не затрагивая реальные величины (r). В краткосрочном периоде изменение номинальной величины может на какое-то время отразиться на реальной переменной. Так, при изменении темпов инфляции банки могут не сразу изменить назначаемую ими ставку процента (i), тогда, например, рост инфляции (π) снизит на некоторое время реальную ставку процента, что создаст благоприятные условия для инвесторов и других получателей кредитов. В этом случае $r = i - \pi$. При высоких темпах инфляции используется более точная формула для определения реальной ставки процента:

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi}.$$

Учитывая возросшее влияние на процессы в экономике инфляционных ожиданий экономических агентов, а также тот факт, что, устанавливая определенную ставку процента, банки имеют в виду ожидаемый в перспективе темп инфляции (π^e), поскольку фактическое его значение на данный момент неизвестно, формула Фишера несколько модифицируется:

$$i = r + \pi^e.$$

На базе двух основных подходов к анализу спроса на деньги развивается множество современных денежных теорий, акцентирующих внимание на разных сторонах спроса на деньги. Так, в основе **модели Баумоля–Тобина** лежит трансакционный спрос на деньги. С помощью этой модели можно определить, например, какую сумму в среднем за период экономический агент может хранить в виде наличности в зависимости от уровня своего дохода, альтернативной стоимости хранения денег в виде наличности (обычно ставки процента i), издержек по переводу своих активов из одной формы в другую. Одновременно решается и вопрос о том, как часто следует переводить активы из одной формы в другую.

Портфельный подход к спросу на деньги исходит из того, что наличность — лишь одна из составляющих портфеля финансовых активов экономических агентов. Решая вопрос об оптимальном количестве средств, которые можно держать в виде наличности, владелец портфеля исходит из того, какой доход могут обеспечить ему другие виды активов и в то же время насколько рискованно хранить средства в той или другой форме финансовых активов. Рост доходности акций и облигаций, например, будет снижать спрос на наличность. С другой стороны, рост риска потерять доход от неденежных форм активов увеличивает желание хранить деньги в виде наличности. Спрос на деньги ставится также в зависимость от общего богатства индивида, поскольку размеры этого богатства определяют объем портфеля активов в целом, а значит, и всех его составляющих. Учитывается и влияние инфляции. Общая формула выглядит таким образом:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = F(r_s, r_b, \pi^e, W),$$

где r_s — предполагаемый реальный доход на акции;

r_b — предполагаемый реальный доход по облигациям;
π^e — ожидаемая инфляция;
W — реальное богатство.

Причем только последний фактор положительно связан со спросом на деньги. Например, в случае высокой инфляции спрос на деньги уменьшается, экономические агенты стремятся перевести свои средства в реальные активы, не столь подверженные влиянию инфляции.

Очевидно, что данный подход к спросу на деньги имеет смысл прежде всего для агрегатов *M2, M3* и более широких. Составляющие агрегата *M1* практически не приносят дохода, но по степени риска почти аналогичны многим активам в правой части приведенной формулы (например, государственным облигациям). В этом случае утрачивается смысл сравнения правой и левой частей формулы: владельцам портфеля активов заведомо невыгодно держать средства в форме наличности или *M1*, если можно поместить их в более прибыльные, но такие же по степени риска финансовые активы.

Эмпирическая оценка спроса на деньги может быть основана на имеющихся данных о существовавших в предшествующих периодах соотношениях между спросом на деньги и ВВП, ставкой процента, инфляцией. Однако в условиях переходной экономики при проведении структурной перестройки, финансовой реформы и прочие подобные оценки имеют ограниченное применение.

Другой подход может состоять в определении спроса на деньги на основе оценки вероятного изменения скорости обращения денег, ожидаемой инфляции и планируемого изменения объема реального ВВП (т.е. исходя из уравнения $MV = PY$).

Модель предложения денег. Денежный мультипликатор

Предложение денег (M^S) включает в себя наличность (C) вне банковской системы и депозиты (D), которые экономические агенты при необходимости могут использовать для сделок (фактически это агрегат *M1*, хотя в качестве показателя предложения денег может использоваться и агрегат *M2*):

$$M^S = C + D.$$

Современная банковская система — это система с **частичным резервным покрытием**: только часть своих депозитов банки хранят в виде резервов, а остальные используют для выдачи ссуд и других активных операций.

В отличие от других финансовых институтов банки обладают способностью увеличивать предложение денег («создавать деньги»). **Кредитная мультипликация** — процесс эмиссии платежных средств в рамках системы коммерческих банков.

Предположим, что депозиты банка 1 выросли на 1000. В резерве остается 20%, т.е. 200, а остальные отдаются в ссуду (норма резервов — отношение резервов к депозитам — в данном случае составляет 20%, или 0,2). Таким образом, банк 1 увеличил предложение денег на 800, и теперь оно равно 800 + 1000 = 1800. Вкладчики по-прежнему имеют депозиты на сумму 1000 единиц, но и заемщики держат на руках 800 единиц, т.е. бан-

ковская система с частичным резервным покрытием способна увеличить предложение денег.

Далее, если эти 800 единиц опять попадают в банк в виде депозитов, процесс возобновляется: 20%, т.е. 160 единиц, банк 2 оставляет в резервах, а остальные 640 использует для выдачи кредитов, увеличивая предложение денег еще на 640 единиц. Третий банк, куда могут попасть эти деньги, добавит еще 512 и т.д.

Если процесс продлится до использования последней денежной единицы, то количество денег в системе можно будет определить следующим образом:

Первоначальный вклад = 1000.

Ссуда 1-го банка (дополнительное предложение денег) = (1 – 0,2)×1000 = = 800.

Ссуда 2-го банка = (1 – 0,2)[(1 — 0,2)×1000]=(1 – 0,2)²×1000=640.

Ссуда 3-го банка = (1 — 0,2)[(1 — 0,2)²×1000]=(1 – 0,2)³×1000=512.

. . .

Суммарное предложение денег равно:

$$1000 \times [1 + (1 - 0{,}2) + (1 - 0{,}2)^2 + (1 - 0{,}2)^3 + \ldots] = \frac{1}{0{,}2} \times 1000$$

(в квадратных скобках имеем сумму членов геометрической прогрессии со знаменателем (1 – 0,2), т.е. меньше единицы. По определению эта сумма равна $\frac{1}{1-(1-0{,}2)} = \frac{1}{0{,}2}$).

В общем виде суммарное предложение денег, возникшее в результате появления нового депозита (включая первый депозит), равно:

$$M^S = \frac{1}{rr} D,$$

где rr — норма банковских резервов;

D — первоначальный вклад.

Коэффициент $\frac{1}{rr}$ называется **банковским мультипликатором, или депозитным мультипликатором.**

Если же исходить из того, что первый вклад в 1000 единиц появился в банке вследствие сокращения на эту же сумму объема наличности (*C*), т.е. в результате этой операции предложение денег не изменилось, то дополнительное предложение денег в экономике, возникшее в итоге кредитной мультипликации, составит: $800 \times \frac{1}{0{,}2}$. **В данном случае мультиплицируется первая ссуда (первого банка), или первый новый депозит, появившийся во втором банке в процессе денежного расширения (а не вследствие простого перевода денег из наличной формы в форму депозита).**

Более общая модель предложения денег строится с учетом роли Центрального Банка, а также с учетом возможного оттока части денег с депозитов банковской системы в наличность. Она включает ряд новых переменных.

Денежная база (деньги повышенной мощности, резервные деньги) — это наличность вне банковской системы, а также резервы коммерческих банков, хранящиеся в Центральном Банке[1].

Наличность является непосредственной частью предложения денег, тогда как банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег. Обозначим денежную базу через MB, банковские резервы — через R, тогда

$$MB = C + R,$$

где MB — денежная база;
C — наличность;
R — резервы.

$$M^S = C + D,$$

где M^S — предложение денег;
C — наличность;
D — депозиты.

Денежный мультипликатор (m) — это отношение предложения денег к денежной базе:

$$m = \frac{M^S}{MB} \Rightarrow M^S = mMB.$$

Денежный мультипликатор можно представить через **отношение наличность-депозиты *cr* (коэффициент депонирования) и резервы-депозиты *rr* (норму резервирования)**:

$$m = \frac{M^S}{MB} = \frac{C + D}{C + R}.$$

Разделим почленно числитель и знаменатель правой части уравнения на D (депозиты) и получим

$$m = \frac{cr + 1}{cr + rr}, \text{ где } cr = \frac{C}{D};\ rr = \frac{R}{D}.$$

Величина *cr* определяется главным образом поведением населения, решающего, в какой пропорции будут находиться наличность и депозиты. Отношение *rr* зависит от **нормы обязательных резервов**, устанавли-

[1] Реальная структура денежной базы в широком определении на 1.03.2005 г. была представлена следующими элементами:
— наличные деньги в обращении с учетом остатков в кассах кредитных организаций (68,4%);
— корреспондентские счета кредитных организаций в Банке России (15,14%);
— обязательные резервы (5,72%);
— депозиты банков в Банке России (9,64%);
— облигации Банка России у кредитных организаций (0,73%);
— обязательства Банка России по обратному выкупу ценных бумаг (0,11%);
— средства резервирования по валютным операциям, внесенные в Банк России (0,26%) (*Бюллетень банковской статистики, № 3, 2005*).

ваемой Центральным Банком, и от величины **избыточных резервов**, которые коммерческие банки предполагают держать сверх необходимой суммы.

Теперь предложение денег можно представить как

$$M^S = \frac{cr+1}{cr+rr} MB.$$

Таким образом, **предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора** (или **мультипликатора денежной базы**). Денежный мультипликатор показывает, как изменяется предложение денег при увеличении денежной базы на единицу. Увеличение коэффициента депонирования и нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор.

Центральный Банк может контролировать предложение денег прежде всего путем воздействия на денежную базу. Изменение денежной базы, в свою очередь, оказывает мультипликативный эффект на предложение денег. Таким образом, процесс изменения объема предложения денег можно разделить на два этапа:

— первоначальная модификация денежной базы путем изменения обязательств Центрального Банка перед населением и банковской системой (воздействие на величину наличности и резервов);
— последующее изменение предложения денег через процесс «мультипликации» в системе коммерческих банков.

Инструменты денежной политики корректируют величину денежной массы, воздействуя либо на денежную базу, либо на мультипликатор.

Выделяют три главных инструмента денежной политики, с помощью которых Центральный Банк осуществляет косвенное регулирование денежно-кредитной сферы:

1) **изменение учетной ставки** (или ставки рефинансирования), т.е. ставки, по которой Центральный Банк кредитует коммерческие банки;

2) **изменение нормы обязательных резервов**, т. е. минимальной доли депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде резервов (беспроцентных вкладов) в Центральном Банке;

3) **операции на открытом рынке**: купля или продажа Центральным Банком государственных ценных бумаг (используется в странах с развитым фондовым рынком).

Эти операции связаны с изменением величины банковских резервов, а следовательно, денежной базы и мультипликатора (подробнее они будут рассмотрены в следующей главе).

Центральный Банк не может полностью контролировать предложение денег, поскольку, например:

1) коммерческие банки сами определяют величину избыточных резервов (они входят в состав R), что влияет на отношение rr и, соответственно, на мультипликатор;

2) Центральный Банк не может точно предусмотреть объем кредитов, которые будут выданы коммерческим банкам;

3) величина cr определяется поведением населения и другими причинами, не всегда связанными с действиями Центрального Банка.

Равновесие на денежном рынке

Модель денежного рынка соединяет спрос и предложение денег. Вначале для простоты можно предположить, что предложение денег контролируется Центральным Банком и фиксировано на уровне $\bar{M}$. Уровень цен также примем стабильным, что вполне допустимо для краткосрочной модели[1]. Тогда реальное предложение денег будет фиксировано на уровне $\frac{\bar{M}}{\bar{P}}$ и на графике (рис. 24.2) представлено вертикальной прямой L^S.

Спрос на деньги (кривая L^D) рассматривается как убывающая функция ставки процента для заданного уровня дохода (при неизменном уровне цен номинальные и реальные ставки процента равны). В точке равновесия спрос на деньги равен их предложению.

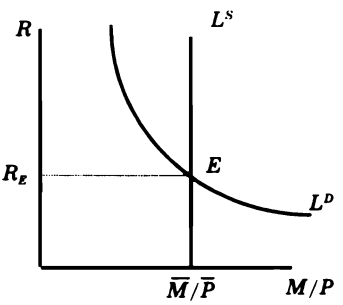


Рис. 24.2

Подвижная процентная ставка удерживает в равновесии денежный рынок. Корректировка ситуации с целью достижения равновесия возможна потому, что экономические агенты меняют структуру своих активов в зависимости от движения процентной ставки. Так, если R слишком высока, то предложение денег превышает спрос на них. Экономические агенты, у которых накопилась денежная наличность, попытаются избавиться от нее, обратив в другие виды финансовых активов: акции, облигации, срочные вклады и т.п. Высокая процентная ставка, как уже говорилось, соответствует низкому курсу облигаций, поэтому будет выгодно скупать дешевые облигации в расчете на доход от повышения их курса в будущем вследствие снижения R. Банки и другие финансовые учреждения в условиях превышения предложения денег над спросом начнут снижать процентные ставки. Постепенно через изменение экономическими агентами структуры своих активов и понижение банками своих процентных ставок равновесие на рынке восстановится. При низкой процентной ставке процессы пойдут в обратном направлении.

Колебания равновесных значений ставки процента и денежной массы могут быть связаны с изменением экзогенных переменных денежного рынка: уровня дохода, предложения денег. Графически это отражается сдвигом, соответственно, кривых спроса и предложения денег.

Так, изменение уровня дохода, например его увеличение (рис. 24.3), повышает спрос на деньги (сдвиг вправо кривой спроса на деньги L^D) и ставку процента (от R_1 до R_2). Сокращение предложения денег также ведет к росту процентной ставки (рис. 24.4).

Подобный механизм установления и поддержания равновесия на денежном рынке может успешно работать в сложившейся рыночной экономике с развитым рынком ценных бумаг, с устоявшимися поведенчески-

[1] В данной главе модель денежного рынка рассматривается для краткосрочного периода, с тем чтобы использовать ее в дальнейшем для выведения кривой *LM* в модели *IS-LM* (см. гл. 26).

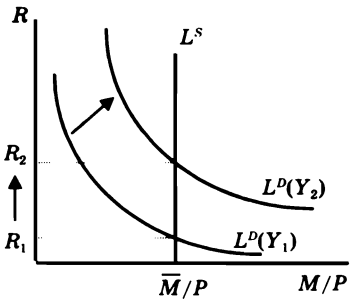


Рис. 24.3

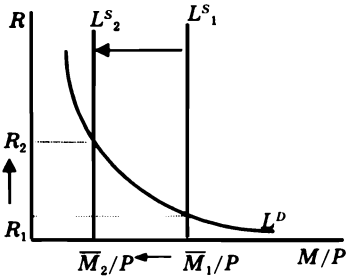


Рис. 24.4

ми связями — типичной реакцией экономических агентов на изменение тех или иных переменных, скажем, ставки процента.

Основные понятия

Банковский мультипликатор
Денежная база, или деньги повышенной мощности
Денежные агрегаты
Денежный мультипликатор
Деньги
Избыточные резервы
Изменение нормы обязательных резервов
Изменение учетной ставки
Инструменты денежной политики
Квази-деньги
Кредитная мультипликация
Ликвидность
Нейтральность денег
Номинальная ставка процента
Обязательные резервы
Операции на открытом рынке
Отношение наличность — депозиты (коэффициент депонирования)
Отношение резервы — депозиты (норма резервирования)
Портфельный подход
Правило монетаристов
Предложение денег
Реальная ставка процента
Реальные запасы денежных средств, или реальные денежные остатки
Теория предпочтения ликвидности
Уравнение обмена количественной теории денег
Уравнение Фишера
Функции денег
Эффект Фишера

Глава 25. Банковская система. Кредитно-денежная политика

Банковская система: Центральный Банк и коммерческие банки

Банковская система в рыночной экономике является обычно двухуровневой и включает Центральный Банк (эмиссионный) и коммерческие (депозитные) банки различных видов. Основными функциями **коммерческих банков** считаются привлечение вкладов (депозитов) и предоставление кредитов. Посредством этих операций коммерческие банки могут создавать деньги, т.е. расширять денежное предложение, что отличает их от других финансовых учреждений. Банки занимаются также куплей и продажей ценных бумаг.

Центральный Банк выпускает в обращение национальную валюту, хранит золотовалютные резервы страны, обязательные резервы коммерческих банков, выступает в качестве межбанковского расчетного центра. Он является обычно кредитором последней инстанции для коммерческих банков, а также финансовым агентом правительства. Центральный Банк может выступать как продавец и покупатель на международных денежных рынках и координировать зарубежную деятельность частных банков.

Во всех странах центральные банки формируют и осуществляют кредитно-денежную политику, контролируют и координируют деятельность коммерческих банков.

Предложение денег в экономике изменяется в результате операций Центрального Банка, коммерческих банков и решений небанковского сектора. Как уже было показано в предыдущей главе, Центральный Банк контролирует предложение денег путем воздействия на денежную базу, а также на мультипликатор. Фактический объем предложения денег складывается в результате операций коммерческих банков по приему вкладов и выдаче ссуд.

Цели и инструменты кредитно-денежной политики

Цели и инструменты денежной политики можно сгруппировать следующим образом.

Конечные цели:
- а) экономический рост;
- б) полная занятость;
- в) стабильность цен;
- г) устойчивый платежный баланс.

Промежуточные целевые ориентиры:
- а) денежная масса;
- б) ставка процента;
- в) обменный курс.

Инструменты:
- а) лимиты кредитования; прямое регулирование ставки процента;
- б) изменение нормы обязательных резервов;
- в) изменение учетной ставки (ставки рефинансирования);
- г) операции на открытом рынке.

Существует различие между инструментами прямого (а) и косвенного (б, в, г) регулирования. Эффективность использования косвенных инструментов регулирования тесно связана со степенью развития денежного рынка. В переходных экономиках, особенно на первых этапах преобразований, используются как прямые, так и косвенные инструменты с постепенным вытеснением первых вторыми.

Конечные цели реализуются кредитно-денежной политикой как одним из направлений экономической политики в целом, наряду с фискальной, валютной, внешнеторговой, структурной и другими видами политики. Промежуточные цели непосредственно относятся к деятельности Центрального Банка и осуществляются в рыночной экономике в основном с помощью косвенных инструментов.

Рассмотрим инструменты косвенного регулирования денежной системы.

Обязательные резервы — это часть суммы депозитов, которую коммерческие банки должны хранить в виде беспроцентных вкладов в Центральном Банке (формы хранения могут различаться по странам). **Нормы обязательных резервов** устанавливаются в процентах от объемов депозитов. Они различаются по величине в зависимости от видов вкладов (например, по срочным они ниже, чем по вкладам до востребования). В современных условиях обязательные резервы не столько выполняют функцию страхования вкладов (эту функцию выполняют специализированные финансовые институты, которым банки отчисляют определенный процент от вкладов), сколько служат для осуществления контрольных и регулирующих функций Центрального Банка, а также для межбанковских расчетов.

Нормы обязательных резервов довольно существенно различались по отдельным странам. Так, в начале 90-х годов XX в. нормы резервирования текущих счетов колебались от 0,51% в Великобритании и 2,5% в Японии и Швейцарии до 22,5% в Италии.

Чем выше устанавливает Центральный Банк норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций. Увеличение нормы резервов (*rr*) уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы. Таким образом, изменяя норму обязательных резервов, Центральный Банк оказывает воздействие на динамику денежного предложения.

На практике нормы обязательных резервов пересматриваются довольно редко, поскольку сама процедура носит громоздкий характер, а сила воздействия этого инструмента через мультипликатор значительна. В последние годы в ряде стран наблюдалось снижение нормы обязательного резервирования, а в некоторых случаях и ее отмена.

Другим инструментом кредитно-денежного регулирования является **изменение учетной ставки (или ставки рефинансирования)**, по которой Центральный Банк выдает кредиты коммерческим банкам. Если учетная ставка повышается, то объем заимствований у Центрального Банка сокращается, а следовательно, уменьшаются и операции коммерческих банков по предоставлению ссуд. К тому же, получая более дорогой кредит, коммерческие банки повышают и свои ставки по ссудам. Волна кредитного сжатия и удорожания денег прокатывается по всей системе. Предло-

жение денег в экономике снижается. Снижение учетной ставки действует в обратном направлении.

Учетная ставка обычно бывает ниже ставки межбанковского рынка. Но получение кредита у Центрального Банка может быть сопряжено с определенными административными ограничениями. Часто Центральный Банк выступает как последний кредитор для коммерческих банков, испытывающих серьезные затруднения. Однако к «учетному окну» Центрального Банка допускаются не все банки: характер финансовых операций заемщика или причины обращения за помощью могут оказаться неприемлемыми с точки зрения Центрального Банка.

Краткосрочные ссуды обычно предоставляются для пополнения резервов коммерческих банков. Среднесрочные и долгосрочные ссуды Центрального Банка выдаются для особых нужд (сезонные потребности) или для выхода из тяжелого финансового положения.

В некоторых странах Центральный Банк устанавливает квоты рефинансирования для банков, а выгодные условия кредитования стимулируют к использованию этих квот.

В отличие от межбанковского кредита ссуды Центрального Банка, попадая на резервные счета коммерческих банков, увеличивают суммарные резервы банковской системы, расширяют денежную базу и образуют основу мультипликативного изменения предложения денег. Следует заметить, однако, что объем кредитов, получаемых коммерческими банками у Центрального Банка, составляет обычно лишь незначительную долю привлекаемых ими средств. Изменение учетной ставки Центральным Банком стоит рассматривать скорее как индикатор проводимой им политики. Во многих развитых странах существует четкая связь между учетным процентом Центрального Банка и ставками частных банков. Например, повышение учетной ставки Центральным Банком сигнализирует о начале ограничительной кредитно-денежной политики. Вслед за этим растут ставки на рынке межбанковского кредита, а затем и ставки коммерческих банков по ссудам, предоставляемым ими небанковскому сектору. Все эти изменения происходят по цепочке достаточно быстро.

В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где изменение учетных ставок измеряется несколькими процентными пунктами или даже их долями, в российской экономике с начала 90-х годов XX в. учетная ставка (ставка рефинансирования[1]) претерпела значительные изменения, но сколько-нибудь существенного влияния на предложение денег не оказывала, так как ее уровень часто превышал значения ставок межбанковского рынка.

Операции на открытом рынке — третий способ контроля за денежной массой. Он широко используется в странах с развитым рынком ценных бумаг и затруднен в странах, где фондовый рынок находится в стадии формирования. Этот инструмент денежного регулирования предполагает куплю-продажу Центральным Банком государственных ценных бумаг (обычно на вторичном рынке, так как деятельность Центрального

[1] Учетная политика ЦБ может проводиться посредством установления и дальнейшей корректировки: а) ставки по переучету (редисконтированию) ценных бумаг (учетная ставка); б) ставки по рефинансированию (кредитованию) банковских учреждений. Ставка рефинансирования бывает обычно несколько выше учетной ставки.

Банка на первичных рынках во многих странах запрещена или ограничена законом). Чаще всего это бывают краткосрочные государственные облигации.

Когда Центральный Банк покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму на резервном счете этого банка (иногда на специальном счете коммерческого банка в Центральном Банке для подобных операций), соответственно в банковскую систему поступают дополнительные «деньги повышенной мощности» и начинается процесс мультипликативного расширения денежной массы[1]. Масштабы расширения будут зависеть от пропорции, в которой прирост денежной массы распределяется на наличность и депозиты: чем больше средств уходит в наличность, тем меньше масштаб денежной экспансии. Если Центральный Банк продает ценные бумаги, процесс протекает в обратном направлении.

Таким образом, воздействуя на денежную базу через операции на открытом рынке, Центральный Банк регулирует размер денежной массы в экономике. Часто подобные операции осуществляются Центральным Банком в форме **соглашений об обратном выкупе (РЕПО)**. В этом случае банк, например, продает ценные бумаги с обязательством выкупить их по определенной (более высокой) цене через некоторый срок. Платой за предоставленные взамен ценных бумаг денежные средства служит разница между ценой обратного выкупа и ценой продажи. Соглашения об обратном выкупе широко распространены в деятельности коммерческих банков и фирм.

Операции на открытом рынке во многих странах рассматриваются как наиболее гибкий и точный инструмент денежной политики, поскольку они осуществляются по инициативе и под контролем Центрального Банка, в любых размерах, достаточно быстро и при необходимости могут корректироваться.

С помощью названных инструментов Центральный Банк реализует цели кредитно-денежной политики: поддержание на определенном уровне денежной массы (**жесткая монетарная политика**) или ставки процента (**гибкая монетарная политика**). Варианты денежной политики по-разному интерпретируются на графике денежного рынка. Жесткая политика поддержания денежной массы соответствует вертикальной кривой предложения денег на уровне целевого показателя денежной массы. Гибкая монетарная политика может быть представлена горизонтальной кривой предложения денег на уровне целевого значения процентной ставки. Промежуточный вариант соответствует наклонной кривой предложения денег[1].

Выбор вариантов кредитно-денежной политики зависит во многом от причин изменения спроса на деньги. Например, если рост спроса на деньги связан с инфляционными процессами, уместной будет жесткая политика поддержания денежной массы, что соответствует вертикальной или крутой кривой предложения денег. Если необходимо изолировать динамику реальных переменных от неожиданных изменений скорости обращения денег, то, вероятно, предпочтительной окажется политика поддер-

[1] Если продавцом ценных бумаг является частное лицо, то, получив чек от Центрального Банка и предъявив его коммеческому банку, продавец может либо увеличить свой счет в банке, либо получить наличность. Частный банк, получив чек, депонирует указанную сумму на свой резервный счет в ЦБ, т.е. в результате возрастает денежная база.

жания ставки процента, связанной непосредственно с инвестиционной активностью (горизонтальная или пологая кривая предложения денег L^S). В зависимости от угла наклона кривой L^S изменение спроса на деньги будет в большей степени сказываться либо на денежной массе (рис. 25.2), либо на ставке процента (рис. 25.1).

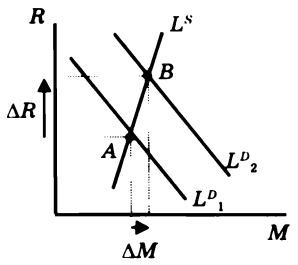


Рис. 25.1

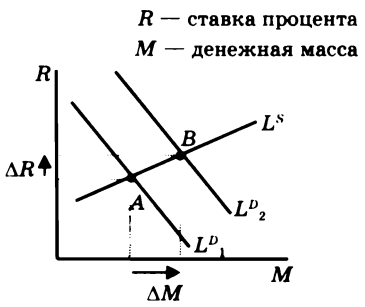


Рис. 25.2

Очевидно, что Центральный Банк не в состоянии одновременно фиксировать денежную массу и ставку процента. Например, для поддержания относительно устойчивой ставки при увеличении спроса на деньги Банк вынужден будет расширить предложение денег, чтобы сбить давление вверх на ставку процента со стороны возросшего спроса на деньги (это отразится сдвигом вправо кривой L^D и перемещением точки равновесия вправо вдоль кривой L^S).

Передаточный механизм кредитно-денежной политики, ее связь с бюджетно-налоговой и валютной политикой

Монетарная политика имеет довольно сложный **передаточный механизм**. От качества работы всех его звеньев зависит эффективность политики в целом.

Можно выделить 4 звена передаточного механизма кредитно-денежной политики:

1) изменение величины реального предложения денег $\left(\frac{M}{P}\right)^S$ в результате проведения Центральным Банком соответствующей политики;

2) изменение ставки процента на денежном рынке;

3) реакция совокупных расходов (в особенности инвестиционных расходов) на динамику ставки процента;

4) изменение объема выпуска в ответ на изменение совокупного спроса (совокупных расходов).

---

[1] Как уже отмечалось, Центральный Банк не может полностью контролировать предложение денег. Так, рост процентной ставки на денежном рынке может вызвать снижение избыточных резервов (уменьшение коэффициента $rr = \frac{R}{D}$, где R включает и обязательные, и избыточные резервы), а также побудить население хранить относительно больше средств на депозитах и меньше — в наличности, что отразится на снижении коэффициента cr ($Cr = \frac{C}{D}$). В результате увеличится денежный мультипликатор и, соответственно, предложение денег.

Между изменением предложения денег и реакцией совокупного предложения расположены еще две промежуточные ступени, прохождение через которые существенно влияет на конечный результат (рис. 25.3).

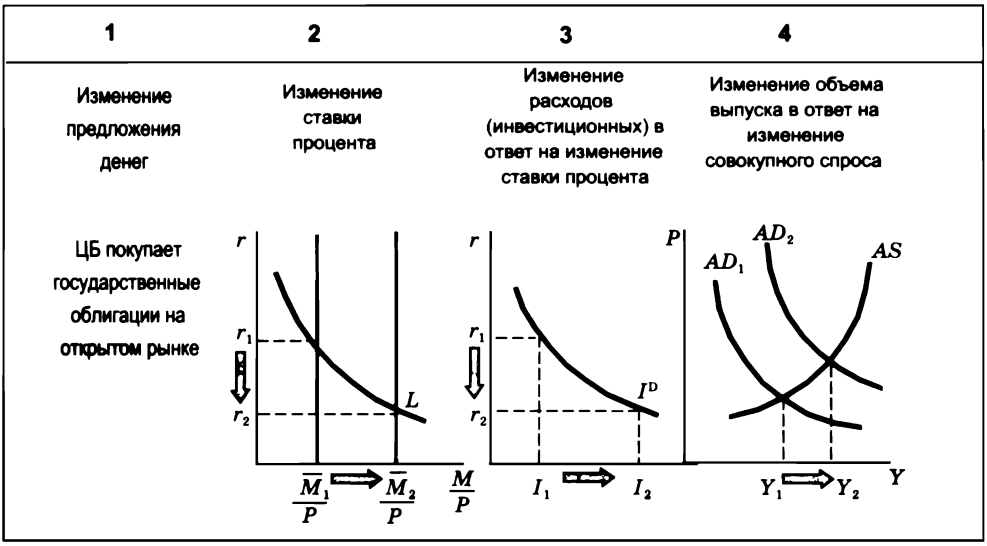


Рис. 25.3. Передаточный механизм денежной политики

Изменение рыночной ставки процента (2) происходит путем изменения структуры портфеля активов экономических агентов после того, как в результате, скажем, расширительной денежной политики Центрального Банка на руках у них оказалось больше денег, чем им необходимо. Следствием, как известно, станет покупка других видов активов, удешевление кредита, т. е. в итоге — снижение ставки процента (рис. 25.4,*а*).

Однако реакция денежного рынка зависит от характера спроса на деньги, т.е. от крутизны кривой L^D. Если спрос на деньги достаточно чувствителен к изменению ставки процента (пологая L^D), то результатом увеличения денежной массы станет незначительное изменение ставки процента. И наоборот: если спрос на деньги слабо реагирует на ставку процента (крутая кривая L^D), то увеличение предложения денег приведет к существенному падению процентной ставки (рис. 25.4,*б* и 25.4,*в*)

Следующим шагом является корректировка совокупного спроса (совокупных расходов) в связи с изменением ставки процента. Обычно считается, что больше других на динамику ставки процента реагируют инвестиционные расходы (хотя можно говорить и о реакции потребления, расходах местных органов государственного управления, но они менее значительны). Если предположить, что на денежном рынке произошло существенное изменение ставки процента, то далее встанет вопрос о чувствительности инвестиционного спроса (или совокупного спроса в целом) к динамике ставки процента. От этого, при прочих равных условиях, будет зависеть величина мультипликативного расширения совокупного дохода (см. гл. 22).

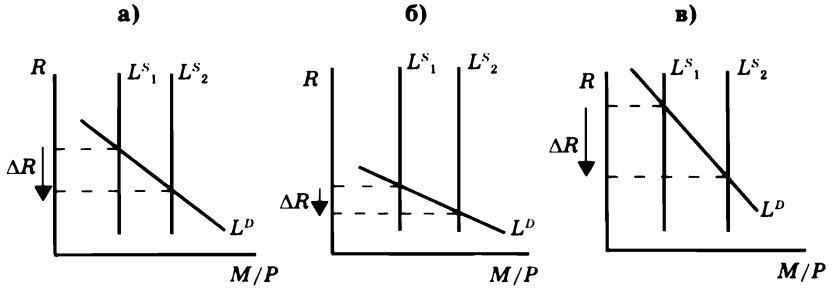


Рис. 25.4

Отметим также необходимость учитывать и степень реакции совокупного предложения на изменения совокупного спроса, что связано с наклоном кривой *AS* (более подробно об этом будет сказано в гл. 27).

Очевидно, что нарушения в любом звене передаточного механизма могут привести к снижению или даже отсутствию каких-либо результатов денежной политики. Например, незначительные изменения ставки процента на денежном рынке или отсутствие реакции составляющих совокупного спроса на динамику ставки процента разрывают связь между колебаниями денежной массы и объемом выпуска. Эти нарушения в работе передаточного механизма денежной политики особенно сильно проявляются в странах с переходной экономикой, когда, например, инвестиционная активность экономических агентов связана не столько со ставкой процента на денежном рынке, сколько с общей экономической ситуацией и ожиданиями инвесторов.

Помимо качества работы передаточного механизма существуют и другие сложности в осуществлении денежной политики. Поддержание Центральным Банком одного из целевых параметров, скажем ставки процента, требует изменения другого в случае колебаний на денежном рынке, что не всегда благоприятно сказывается на экономике в целом. Так, Центральный Банк может удерживать ставку процента на определенном уровне для стабилизации инвестиций, а следовательно, их воздействия через мультипликатор на объем выпуска в целом. Но если по каким-то причинам в экономике начинается подъем и ВВП растет, то это увеличивает трансакционный спрос на деньги (реальный ВВП — один из параметров спроса на деньги: $\left(\frac{M}{P}\right)^D = kY - hR$). При неизменном предложении денег ставка процента будет расти, а значит, чтобы удержать ее на прежнем уровне, Центральный Банк должен увеличить предложение денег. Это, в свою очередь, создаст дополнительные стимулы роста ВВП и к тому же может спровоцировать инфляцию.

В случае спада и сокращения спроса на деньги Центральный Банк для предотвращения снижения ставки процента должен уменьшить предложение денег. Но это приведет к падению совокупного спроса и только усугубит спад в экономике.

Следует учитывать также возможные побочные эффекты при проведении кредитно-денежной политики. Например, если Центральный Банк

считает необходимым увеличить предложение денег, он может расширить денежную базу, покупая облигации на рынке ценных бумаг. Но одновременно с ростом предложения денег начнется снижение ставки процента. Это может отразиться на величине коэффициентов cr и rr. Население может перевести часть средств из депозитов в наличность и отношение $\frac{C}{D} = cr$ увеличится, банки могут увеличить свои избыточные резервы, что повысит отношение $\frac{R}{D} = rr$. В результате денежный мультипликатор уменьшится, что может частично нейтрализовать исходную тенденцию к расширению денежной массы.

Кредитно-денежная политика имеет значительный **внешний лаг** (время от принятия решения до его результата), так как влияние ее на размер ВВП в значительной степени связано через колебания ставки процента с изменением инвестиционной активности в экономике, что является достаточно длительным процессом. Это также осложняет ее проведение, так как запаздывание результата может даже ухудшить ситуацию. Скажем, антициклическое расширение денежной массы (и снижение процентной ставки) для предотвращения спада может дать результат, когда экономика будет уже на подъеме, и вызовет нежелательные инфляционные процессы.

Эффективность кредитно-денежной политики в современных условиях в значительной мере определяется степенью доверия к политике Центрального Банка, а также **степенью независимости** Банка от исполнительной власти. Последний фактор с трудом поддается точной оценке и определяется, как на основе некоторых формальных критериев (частоты сменяемости руководства Центрального Банка, границ участия банка в кредитовании государственного сектора, решении проблем бюджетного дефицита и других официальных характеристик банка, зафиксированных в уставе), так и неформальных моментов, свидетельствующих о фактической независимости Центрального Банка.

В развивающихся странах, а также странах с переходной экономикой часто просматривается следующая закономерность: чем больше независимость (как формальная, так и неформальная) Центрального Банка, тем ниже темпы инфляции и дефицит бюджета.

Денежно-кредитная политика тесно связана с бюджетно-налоговой и внешнеэкономической политикой. Если Центральный Банк ставит целью поддержание фиксированного обменного курса, то самостоятельная внутренняя денежная политика оказывается практически невозможной, так как увеличение или сокращение валютных резервов (покупка или продажа Центральным Банком иностранной валюты на валютном рынке) в целях поддержания обменного курса автоматически ведет к изменению денежной массы в экономике (например, при покупке валюты предложение денег в экономике увеличивается, так как Центральный Банк расплачивается за нее своими обязательствами). Исключение составляет лишь ситуация, когда Центральный Банк проводит **стерилизацию** притока или оттока валютных резервов, нейтрализуя колебания денежной массы, происшедшие вследствие валютных операций, изменением объе-

ма внутреннего кредита с помощью известных инструментов денежной политики (см. гл. 35).

Определенные трудности связаны с проблемой координации бюджетно-налоговой и денежной политики. Если правительство стимулирует экономику значительным расширением государственных расходов, результат будет во многом связан с характером денежной политики (поведением Центрального Банка). Финансирование дополнительных расходов долговым способом, т.е. через выпуск облигаций, окажет давление на финансовый рынок, свяжет часть денежной массы и вызовет рост процентной ставки, что может привести к сокращению частных инвестиций («эффект вытеснения») и подрыву исходных стимулов к расширению экономической активности. Если же Центральный Банк одновременно проводит политику поддержания процентной ставки, он вынужден будет расширить предложение денег, провоцируя инфляцию.

Аналогичная проблема встает при решении вопроса о финансировании дефицита госбюджета. Как известно, дефицит может покрываться денежной эмиссией (монетизация дефицита) или путем продажи государственных облигаций частному сектору (долговое финансирование). Последний способ считается неинфляционным, не связанным с дополнительным предложением денег, если облигации покупаются населением, фирмами, частными банками. В этом случае происходит лишь изменение формы сбережений частного сектора — они переводятся в ценные бумаги. Если же к покупке облигаций подключается Центральный Банк, то, как уже было показано, увеличивается сумма резервов банковской системы, а соответственно, денежная база, и начинается мультипликативный процесс расширения предложения денег в экономике, что фактически равносильно монетизации.

Таким образом, Центральный Банк монетизирует дефицит всякий раз, когда покупает на рынке государственные облигации, выпущенные для покрытия бюджетного дефицита. Однако, решая вопрос о целесообразности монетизации дефицита, Центральный Банк сталкивается с дилеммой.

Если он не станет финансировать дефицит, то фискальная бюджетная экспансия, не сопровождающаяся компенсирующей денежной политикой, вызовет рост процентных ставок и приведет к вытеснению частных расходов (инвестиций).

С другой стороны, Центральный Банк может предотвратить эффект вытеснения за счет покупки государственных ценных бумаг, что увеличит предложение денег и обеспечит рост дохода без увеличения процентных ставок. Но такая политика монетизации чревата опасностью. Если экономика близка к полной занятости, монетизация может привести к усилению инфляции. Однако в период глубокого спада обычно нет причин опасаться инфляционных последствий компенсации бюджетной экспансии за счет роста денежной массы. В переходных экономиках опасность инфляции при монетизации дефицита возникает прежде всего в случае отсутствия необходимых условий для экономического роста, а также из-за неспособности государственных органов управления осуществлять необходимый контроль за движением денежных средств.

Эффективная стабильная денежная политика (под которой подразумевается обычно низкий устойчивый темп роста денежной массы) в большинстве случаев не может сосуществовать с фискальной политикой, до-

пускающей значительный дефицит госбюджета. Это связано с тем, что в условиях длительного, а тем более растущего дефицита и ограниченных возможностей долгового финансирования правительству бывает сложно удержаться от давления на Центральный Банк с целью добиться увеличения денежной массы для финансирования дефицита.

Основные понятия

Внешний лаг денежной политики
Гибкая денежная политика
Жесткая денежная политика
Избыточные резервы
Изменение нормы обязательных резервов
Изменение учетной ставки
Инструменты кредитно-денежной политики
Коммерческие банки
Конечные цели кредитно-денежной политики
Обязательные резервы
Операции на открытом рынке
Передаточный механизм кредитно-денежной политики
Промежуточные цели
Соглашения об обратном выкупе (РЕПО)
Степень независимости Центрального Банка
Центральный Банк

Глава 26. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель *IS-LM*

Взаимосвязь моделей AD-AS и IS-LM. Основные переменные и уравнения модели IS-LM. Вывод кривых IS и LM. Наклон и сдвиг кривых IS и LM. Равновесие в модели IS-LM

В модели *AD-AS* и модели кейнсианского креста рыночная ставка процента является внешней (экзогенной) переменной и устанавливается на денежном рынке относительно независимо от равновесия товарного рынка. Основной целью анализа экономики с помощью модели *IS-LM* является объединение товарного и денежного рынков в единую систему. В результате рыночная ставка процента превращается во внутреннюю (эндогенную) переменную, и ее равновесная величина отражает динамику экономических процессов, происходящих не только на денежном, но и на товарном рынках.

Модель *IS-LM* (инвестиции — сбережения, предпочтение ликвидности — деньги) — модель товарно-денежного равновесия, позволяющая выявить экономические факторы, определяющие функцию совокупного спроса. Модель позволяет найти такие сочетания рыночной ставки процента R и дохода Y, при которых одновременно достигается равновесие на товарном и денежном рынках. Поэтому модель *IS-LM* является конкретизацией модели *AD-AS*.

Основные уравнения модели *IS-LM*:

1) $Y=C+I+G+X_n$ — основное макроэкономическое тождество;

2) $C=a+b(Y-T)$ — функция потребления, где $T=T_a+tY$;

3) $I=e-dR$ — функция инвестиций;

4) $X_n=g-m' \times Y-n \times R$ — функция чистого экспорта;

5) $\frac{M}{P}=k \cdot Y-h \cdot R$ — функция спроса на деньги.

Внутренние переменные модели: Y (доход), C (потребление), I (инвестиции), X_n (чистый экспорт), R (ставка процента).

Внешние переменные модели: G (государственные расходы), M_S (предложение денег), t (налоговая ставка).

Эмпирические коэффициенты $(a, b, e, d, g, m', n, k, h)$ положительны и относительно стабильны.

В краткосрочном периоде, когда экономика находится вне состояния полной занятости ресурсов $(Y \neq Y^*)$, уровень цен P фиксирован (предопределен), а величины ставки процента R и совокупного дохода Y подвижны. Поскольку $P = const$, постольку номинальные и реальные значения всех переменных совпадают.

В долгосрочном периоде, когда экономика находится в состоянии полной занятости ресурсов $(Y=Y^*)$, уровень цен P подвижен. В этом случае переменная M_S (предложение денег) является номинальной величиной, а все остальные переменные модели — реальными.

Кривая *IS* — кривая равновесия на товарном рынке. Она представляет собой геометрическое место точек, характеризующих все комбинации Y и R, которые одновременно удовлетворяют тождеству дохода, функци-

ям потребления, инвестиций и чистого экспорта. Во всех точках кривой IS соблюдается равенство инвестиций и сбережений. Термин IS отражает это равенство *(Investment = Savings)*.

Простейший графический вывод кривой IS связан с использованием функций сбережений и инвестиций (рис. 26.1).

На рис. 26.1,*а* изображена функция сбережений: с ростом дохода от Y_1 до Y_2 сбережения увеличиваются с S_1 до S_2.

На рис. 26.1,*б* изображена функция инвестиций: рост сбережений сокращает процентную ставку с R_1 до R_2 и увеличивает инвестиции с I_1 до I_2. При этом $I_1 = S_1$, а $I_2 = S_2$.

На рис. 26.1,*в* изображена кривая IS: чем ниже ставка процента, тем выше уровень дохода.

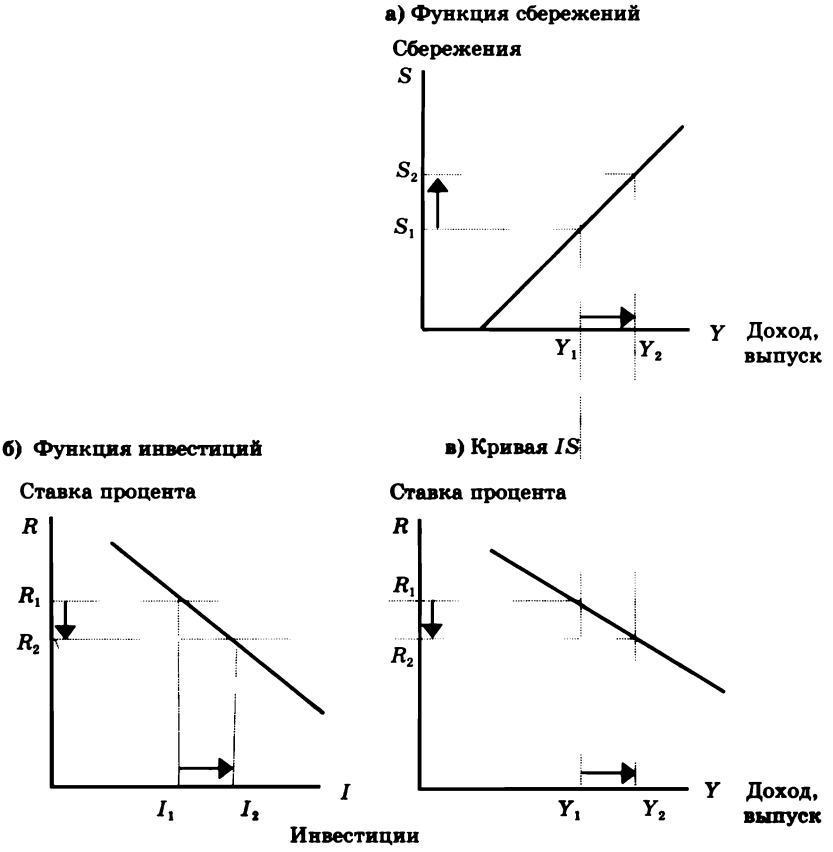


Рис. 26.1

Аналогичные выводы могут быть получены с использованием модели Кейнсианского креста (рис. 26.2).

На рис. 26.2,*а* изображена функция инвестиций: рост ставки процента от R_1 до R_2 снижает планируемые инвестиции с $I(R_1)$ до $I(R_2)$.

На рис. 26.2,*б* изображен крест Кейнса: уменьшение планируемых инвестиций сокращает доход с Y_1 до Y_2.

На рис. 26.2,*в* показана кривая IS: чем выше ставка процента, тем ниже уровень дохода.

Графический вывод кривой *IS* из креста Кейнса

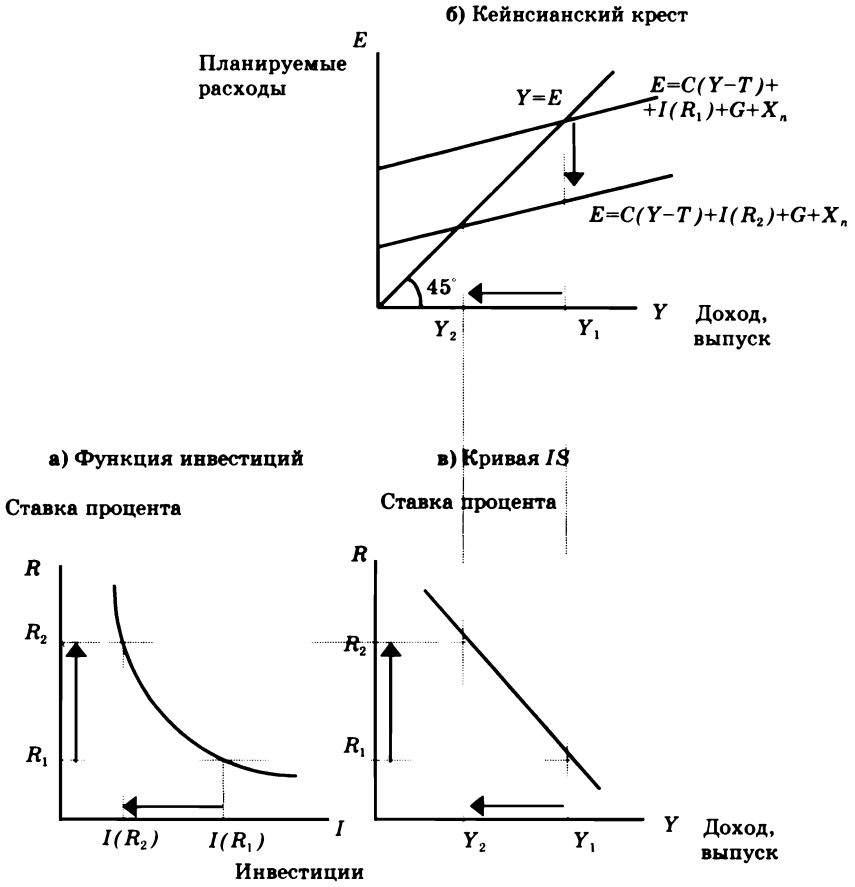


Рис. 26.2

Алгебраический вывод кривой *IS*

Уравнение кривой *IS* может быть получено путем подстановки уравнений 2, 3 и 4 в основное макроэкономическое тождество и его решения относительно R и Y.

Уравнение кривой *IS* относительно *R* имеет вид

$$R = \frac{a+e+g}{d+n} - \frac{1-b(1-t)+m'}{d+n}\cdot Y + \frac{1}{d+n}\cdot G - \frac{b}{d+n}\cdot T_a ,$$

где $T = T_a + t\cdot Y$

Уравнение кривой *IS* относительно *Y* имеет вид

$$Y = \frac{a+e+g}{1-b(1-t)+m'} + \frac{1}{1-b(1-t)+m'}G - \frac{b}{1-b(1-t)+m'}T_a -$$

$$-\frac{d+n}{1-b(1-t)+m'}R,$$

где $T = T_a + t\cdot Y$

Коэффициент $\frac{1-b(1-t)+m'}{d+n}$ характеризует **угол наклона кривой *IS*** относительно оси Y, который является одним из параметров сравнительной эффективности фискальной и монетарной политики.

Кривая *IS* является более пологой при условии, если:

1) чувствительность инвестиций (d) и чистого экспорта (n) к динамике ставки процента велика;

2) предельная склонность к потреблению (b) велика;

3) предельная ставка налогообложения (t) невелика;

4) предельная склонность к импортированию (m') невелика.

Под влиянием увеличения государственных расходов G или снижения налогов T кривая IS смещается вправо. Изменение налоговых ставок t изменяет также и угол ее наклона. В долгосрочной перспективе угол наклона IS также может быть изменен с помощью политики доходов, так как у высокообеспеченных семей предельная склонность к потреблению относительно ниже, чем у малообеспеченных. Остальные параметры (d, n и m') практически не подвержены воздействию макроэкономической политики и преимущественно являются внешними факторами, определяющими ее эффективность.

Кривая *LM* — кривая равновесия на денежная рынке. Она фиксирует все комбинации Y и R, которые удовлетворяют функции спроса на деньги при заданной Центральным Банком величине денежного предложения M_S. Во всех точках кривой LM спрос на деньги равен их предложению. Термин ***LM*** отражает это равенство (*Liquidity Preference = Money Supply*) (рис. 26.3).

Рисунок 26.3,*а* показывает денежный рынок: рост дохода от Y_1 до Y_2 увеличивает спрос на деньги и, следовательно, повышает ставку процента от R_1 до R_2. Рисунок 26.3,*б* показывает кривую LM: чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента.

Графический вывод кривой *LM*

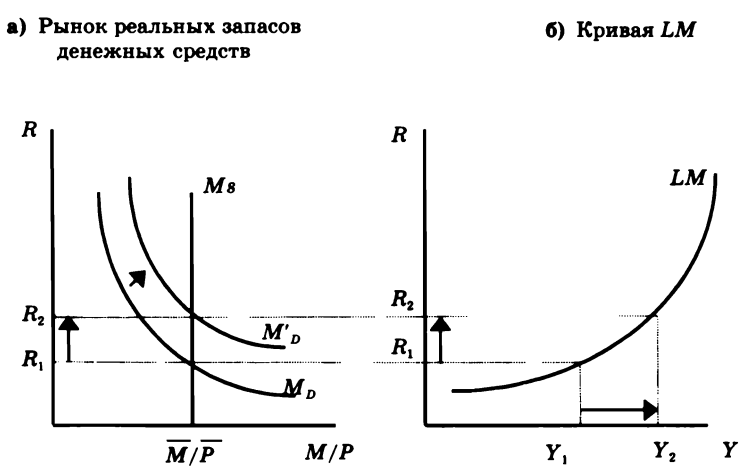


Рис. 26.3

Алгебраический вывод кривой *LM*

Уравнение кривой *LM* может быть получено путем решения уравнения 5) модели относительно R и Y.

Уравнение кривой *LM* имеет вид

$$R = \frac{k}{h} \cdot Y - \frac{1}{h} \cdot \frac{M}{P} \text{ (относительно } R\text{);}$$

$$Y = \frac{1}{k} \cdot \frac{M}{P} + \frac{h}{k} \cdot R \text{ (относительно } Y\text{).}$$

Коэффициент $\frac{k}{h}$ характеризует **угол наклона кривой *LM*** относительно оси Y, который, аналогично углу наклона кривой IS, определяет сравнительную эффективность фискальной и монетарной политики.

Кривая *LM* является относительно пологой при условии, если:

1) чувствительность спроса на деньги к динамике рыночной ставки процента (h) велика;

2) чувствительность спроса на деньги к динамике ВВП (k) невелика.

Увеличение предложения денег M_S или снижение уровня цен P сдвигает кривую LM вправо.

Равновесие в модели достигается в точке пересечения кривых IS и LM (рис. 26.4).

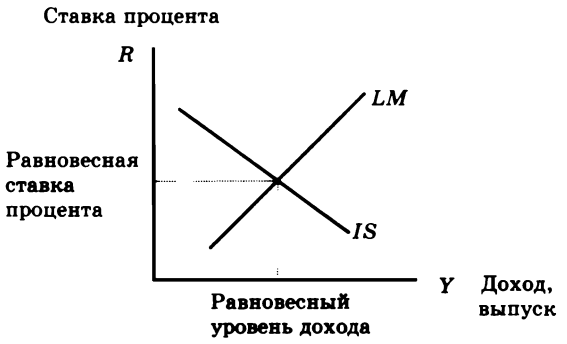


Рис. 26.4

Алгебраически равновесный объем производства может быть найден путем подстановки значения R из уравнения IS в уравнение LM и решения последнего относительно Y:

$$Y = h \cdot \frac{a + e + g + G - b \cdot T_a}{k(d+n) + h[1 - b(1-t) + m']} + \\ + \frac{d+n}{k(d+n) + h[1 - b(1-t) + m']} \cdot \frac{M}{P}$$

(при условии, что $T = T_a + t \cdot Y$.).

При фиксированном уровне цен P равновесное значение Y будет единственным. Равновесное значение процентной ставки R может быть найдено путем подстановки равновесного значения Y в уравнение IS или LM и решения его относительно R.

Относительная эффективность бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики

Бюджетно-налоговая экспансия. Рост государственных расходов и снижение налогов приводит к **эффекту вытеснения**, который значительно снижает результативность стимулирующей фискальной политики (рис. 26.5).

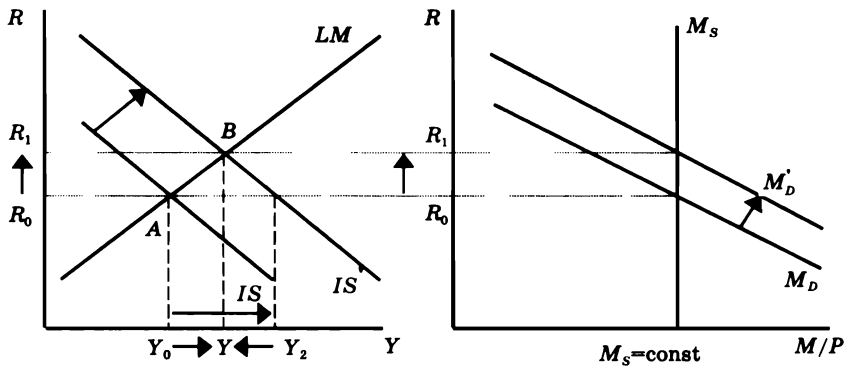


Рис. 26.5

$$G\uparrow \text{ (или } T\downarrow)\Rightarrow Y\uparrow\Rightarrow C\uparrow\Rightarrow Y\uparrow\Rightarrow M_D\uparrow\Rightarrow R\uparrow\Rightarrow \underbrace{I\downarrow,\ X_n\downarrow}_{\text{эффект вытеснения}}\Rightarrow Y\downarrow$$

Если госрасходы G увеличиваются, то совокупные расходы и доход возрастают, что приводит к увеличению потребительских расходов C. Увеличение потребления, в свою очередь, увеличивает совокупные расходы и доход Y, причем с **эффектом мультипликатора.** Увеличение Y способствует росту спроса на деньги M_D, так как в экономике совершается большее количество сделок. Повышение спроса на деньги при их фиксированном предложении вызывает рост процентной ставки R. Повышение процентных ставок снижает уровень инвестиций I и чистого экспорта X_n. Падение чистого экспорта связано также с ростом совокупного дохода Y, который сопровождается увеличением импорта. В итоге рост занятости и выпуска, вызванный стимулирующей фискальной политикой, оказывается частично элиминированным за счет вытеснения частных инвестиций и чистого экспорта.

Если бы не было вытеснения инвестиций и чистого экспорта, то увеличение Y из-за приращения госрасходов (или снижения налогов) было бы равно (Y_0Y_2). Однако вследствие эффекта вытеснения действительное увеличение Y составляет только (Y_0Y).

Кредитно-денежная экспансия. Увеличение предложения денег позволяет обеспечить краткосрочный экономический рост без эффекта вытеснения, но оказывает противоречивое воздействие на динамику чистого экспорта.

Увеличение денежной массы Ms сопровождается снижением процентных ставок R (рис. 26.6), так как ресурсы для кредитования расширяются и цена кредита снижается. Это способствует росту инвестиций I. В итоге совокупные расходы и доход Y увеличиваются, вызывая рост потребления C. Динамика чистого экспорта X_n оказывается под влиянием двух противодействующих факторов: роста совокупного дохода Y, который сопровождается снижением чистого экспорта, и снижения ставки процента, которое сопровождается его ростом. Конкретное изменение величины X_n зависит от величин изменений Y и R, а также от значений предельной склонности к импортированию m' и коэффициента n.

Относительная эффективность бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики определяется в зависимости от:

а) степени чувствительности функций инвестиций и чистого экспорта к динамике рыночной ставки процента (коэффициенты d и n);

б) степени чувствительности спроса на деньги к динамике рыночной ставки процента (коэффициент h).

Относительная эффективность стимулирующей фискальной политики определяется величиной эффекта вытеснения. Если эффект вытеснения меньше, чем эффект роста выпуска, то, при прочих равных условиях, фискальная политика **эффективна.**

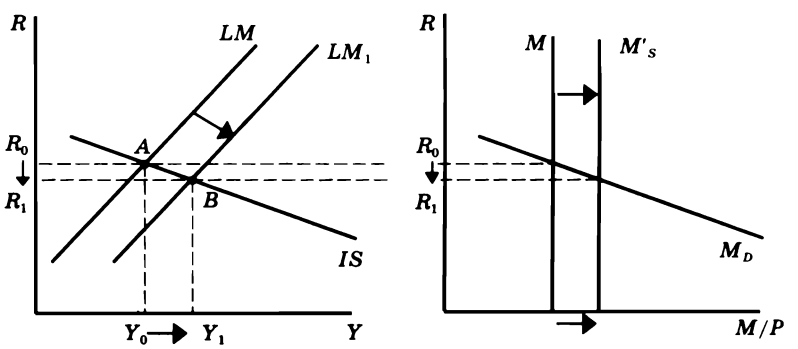


Рис. 26.6

$$M_s\uparrow \Rightarrow R\downarrow \Rightarrow I\uparrow \Rightarrow Y\uparrow \Rightarrow Y_d\uparrow \Rightarrow C\uparrow, X_n?$$

$$?X_n = g - m\underline{Y\uparrow} - n \cdot \underline{R\downarrow}.$$

Эффект вытеснения оказывается относительно незначительным в двух случаях:

1) если инвестиции и чистый экспорт ***малочувствительны*** к повышению процентных ставок на денежном рынке, т. е. если коэффициенты чувствительности d и n относительно малы. В этом случае даже значительное увеличение R вызовет лишь небольшое вытеснение I и X_n, и поэтому общий прирост Y будет существенным. Графически эта ситуация

иллюстрируется более ***крутой кривой IS*** (рис. 26.7). Наклон кривой *LM* имеет в данном случае второстепенное значение;

Инвестиции и чистый экспорт ***малочувствительны*** к динамике процентных ставок

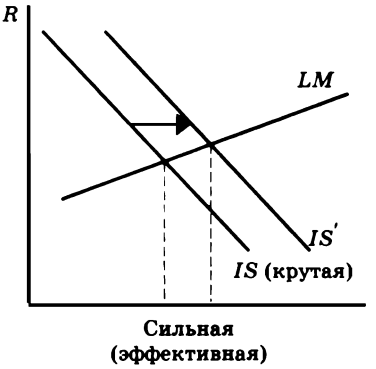


Рис. 26.7

2) если ***спрос на деньги высокочувствителен*** к повышению процентных ставок и достаточно незначительного увеличения *R*, чтобы уравновесить денежный рынок. Поскольку повышение *R* незначительно, то и эффект вытеснения будет относительно мал (даже при относительно высоких коэффициентах чувствительности *I* и X_n к динамике *R*). Графически эта ситуация иллюстрируется более ***пологой кривой LM*** (рис. 26.8). Наклон кривой *IS* имеет в данном случае второстепенное значение.

Спрос на деньги ***высокочувствителен*** к динамике процентных ставок

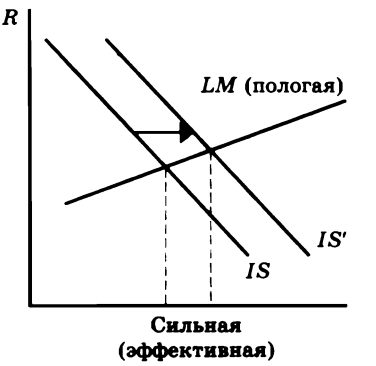


Рис. 26.8

Стимулирующая фискальная политика оказывается наиболее эффективной при сочетании относительно крутой *IS* и относительно пологой *LM* (рис. 26.9). В этом случае эффект вытеснения очень мал, так как и повышение ставок процента очень незначительно, и коэффициенты *d* и *n* очень малы. Общий прирост *Y* составляет величину (Y_0Y_1).

Стимулирующая фискальная политика относительно неэффективна, если эффект вытеснения превосходит эффект прироста выпуска.

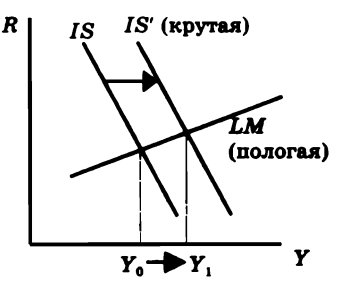


Рис. 26.9

Эффект вытеснения значителен, если:

1) ***инвестиции и чистый экспорт высокочувствительны*** к динамике процентных ставок, т. е. коэффициенты d и n очень велики. В этом случае даже незначительное увеличение R вызовет большое снижение I и X_n и поэтому общий прирост Y будет мал. Графически эта ситуация иллюстрируется относительно ***пологой кривой IS*** (рис. 26.10). Наклон кривой LM в данном случае имеет второстепенное значение;

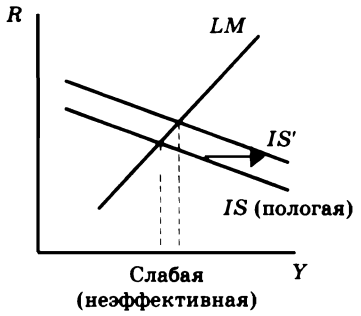


Рис. 26.10

Инвестиции и чистый экспорт ***высокочувствительны*** к динамике процентных ставок

2) ***спрос на деньги малочувствителен*** к динамике R. В этом случае для того, чтобы уравновесить денежный рынок, нужно очень значительное повышение R. Это вызывает очень сильный эффект вытеснения даже при относительно небольших коэффициентах d и n. Графически эта ситуация иллюстрируется более ***крутой кривой LM*** (рис. 26.11). Наклон кривой IS в данном случае имеет второстепенное значение.

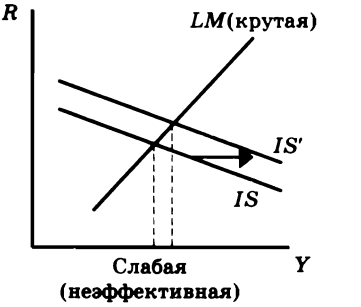


Рис. 26.11

Спрос на деньги ***малочувствителен*** к динамике процентных ставок

Стимулирующая фискальная политика оказывается наименее эффективной в случае сочетания относительно пологой IS и крутой LM. В этом случае прирост Y, равный (Y_0Y_1), очень мал, так как и повышение ставок процента очень велико, и коэффициенты d и n значительны (рис. 26.12).

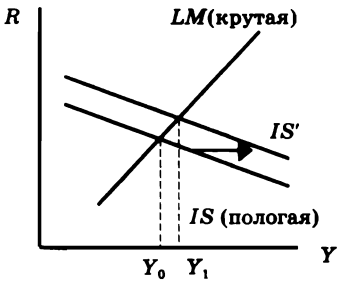


Рис. 26.12

Относительная эффективность стимулирующей монетарной политики определяется величиной стимулирующего эффекта от увеличения денежной массы и снижения процентных ставок на динамику инвестиций и чистого экспорта. Этот стимулирующий эффект противоположен эффекту вытеснения.

Стимулирующий эффект на I и X_n относительно велик в двух случаях:

1) если I и X_n **высокочувствительны** к динамике процентных ставок. Графически это соответствует относительно пологой IS (рис. 26.13). В этом случае даже незначительное снижение R в ответ на рост денежной массы приводит к значительному росту I и X_n, что существенно увеличивает Y. Угол наклона кривой LM в данном случае имеет второстепенное значение;

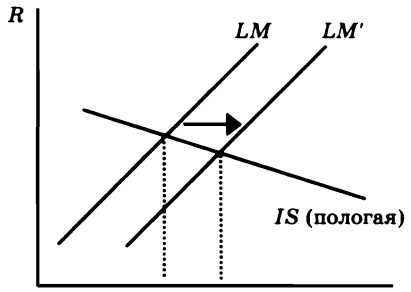


Рис. 26.13

Инвестиции и чистый экспорт ***высокочувствительны*** к динамике процентных ставок

2) если ***спрос на деньги малочувствителен*** к динамике R. Графически это соответствует относительно крутой LM (рис. 26.14). В этом случае прирост денежной массы сопровождается очень большим снижением процентных ставок, что сильно увеличивает I и X_n даже при относительно незначительных коэффициентах d и n. Угол наклона IS в данном случае имеет второстепенное значение.

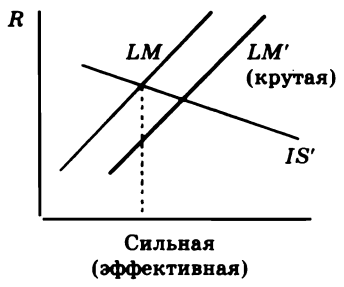


Рис. 26.14

Спрос на деньги ***малочувствителен*** к динамике процентных ставок

Стимулирующая денежно-кредитная политика наиболее эффективна при сочетании *относительно крутой LM* и *пологой IS* (рис. 26.15). **В этом случае и снижение процентных ставок весьма существенно, и коэффициенты d и n значительны. Поэтому прирост Y, равный (Y_0Y_1), относительно велик.**

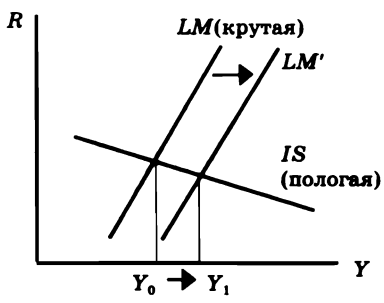


Рис. 26.15

Стимулирующая денежно-кредитная политика относительно неэффективна при высокой чувствительности спроса на день-

ги к динамике R, а также низкой чувствительности инвестиций и чистого экспорта к динамике ставки процента.

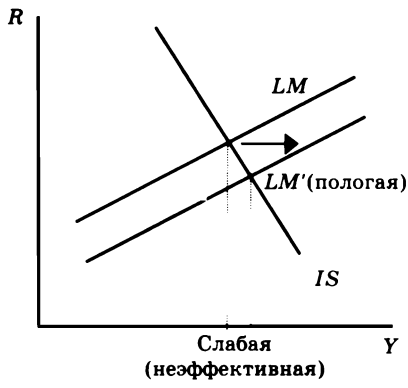


Рис. 26.16

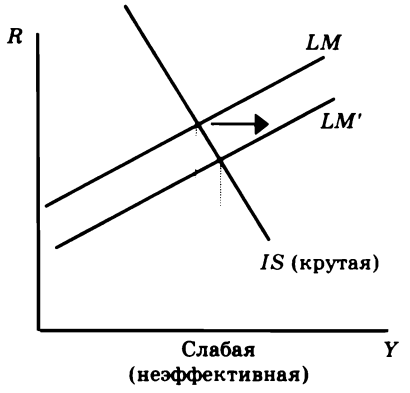


Рис. 26.17

Пологая LM означает, что денежный рынок приходит в равновесие при очень небольшом снижении R в ответ на рост денежной массы. Даже если I и X_n очень чувствительны к динамике R, такого небольшого снижения процентных ставок оказывается недостаточно, чтобы существенно увеличить инвестиции и чистый экспорт. Поэтому общий прирост выпуска очень мал (рис. 26.16).

Крутая IS означает, что даже при значительном снижении R инвестиции и чистый экспорт возрастут очень слабо, так как коэффициенты d и n очень малы. Поэтому общий прирост выпуска будет незначителен даже при большом увеличении денежного предложения и существенном снижении ставок процента (рис. 26.17).

Монетарная политика наименее эффективна при одновременном сочетании крутой IS и пологой LM (рис. 26.18). В этом случае и R снижается незначительно, и реакция на это со стороны I и X_n очень слабая. Поэтому общий прирост очень невелик и равен (Y_0Y_1).

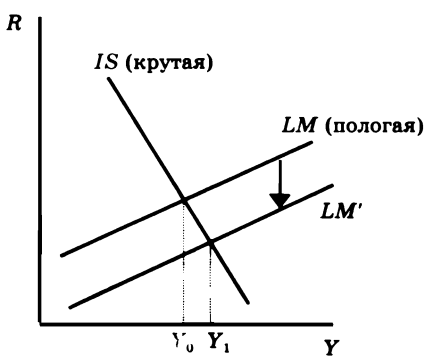


Рис. 26.18

Вывод кривой совокупного спроса. Экономическая политика в моделях AD-AS и IS-LM при изменениях уровня цен

Повышение уровня цен от P_1 до P_2 снижает реальное предложение денег, что графически соответствует сдвигу кривой LM влево (рис. 26.19,*а*). Снижение предложения денег повышает ставку процента R, что приводит к снижению инвестиций I и относительно сокращает чистый экспорт X_n. В итоге объем производства Y снижается от Y_1 до Y_2 (рис. 26.19,*в*).

Графический вывод кривой *AD* из модели *IS-LM*

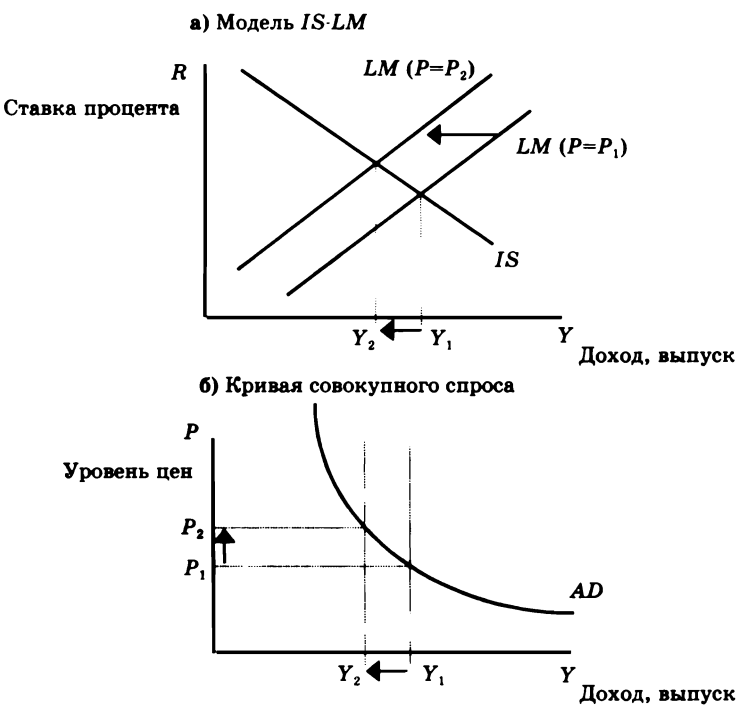


Рис. 26.19

Уравнение совокупного спроса можно получить из алгебраического выражения для равновесного Y (см. рубрику в начале данной главы) при условии введения в него гибких цен. В обобщенном виде его можно представить как

$$Y = \alpha + \beta \cdot G - \gamma \cdot T_a + \theta \cdot \frac{M}{P},$$

где α, β, γ и θ — обобщающие коэффициенты.

Увеличение государственных расходов, сокращение налогов или увеличение предложения денег сдвигают кривую совокупного спроса вправо. Однотипный сдвиг кривой *AD* сопровождает совершенно различные сдвиги кривых *IS* и *LM*, соответствующие мерам стимулирующей бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики (рис. 26.20 и 26.21).

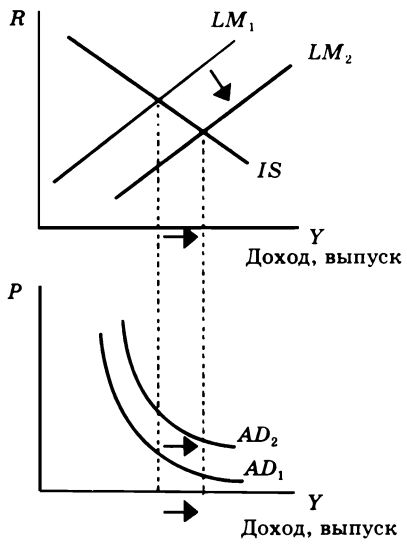


Рис. 26.20. Стимулирующая кредитно-денежная политика

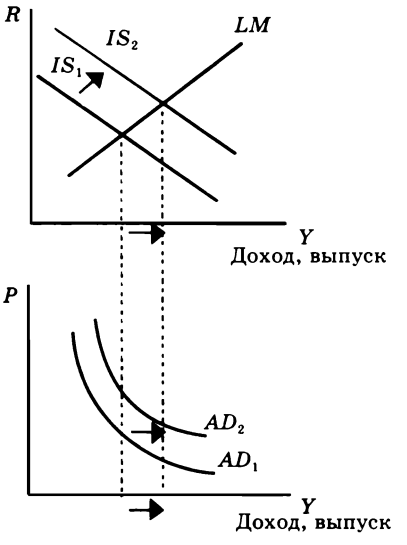


Рис. 26.21. Стимулирующая бюджетно-налоговая политика

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика при изменении уровня цен

Экономика стартует в точке C (рис. 26.22).

При росте госрасходов G (или снижении налогов T) кривая IS смещается в положение ISў, что отражает рост совокупного спроса до AD'. Сдвиг AD вызывает инфляцию спроса — уровень цен возрастает с P_0 до P_1. Под влиянием роста цен относительно сокращается реальное предложение денег и кривая LM уходит влево (в положение LM'). В точке A устанавливается **краткосрочное макроэкономическое равновесие.**

В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: повышаются ставки номинальной заработной платы. Это увеличивает средние издержки на единицу продукции и сокращает прибыль фирм. Постепенно фирмы начинают снижать свой выпуск, и кривая AS медленно смещается влево. Сокращение AS вызывает дальнейший рост цен (инфляция издержек) от P_1 до P_2. Это повышение цен смещает кривую LM' еще дальше влево, в положение LM''. Так как

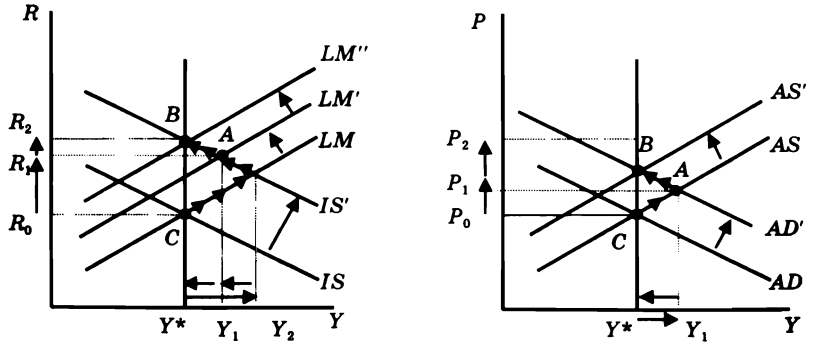


Рис. 26.22

предложение денег все время относительно снижается, то ставка процента все время возрастает (от R_0 до R_2). В точке B устанавливается **долгосрочное макроэкономическое равновесие** при более высоком уровне цен и процентных ставок, чем в точке C, и изменении структуры экономики в пользу государственного сектора. Уровень производства равен потенциальному.

Стимулирующая денежно-кредитная политика при изменении уровня цен

Экономика стартует в точке B (рис. 26.23).

Увеличение предложения денег сдвигает кривую LM вправо до положения LM', что отражает рост совокупного спроса AD до AD'. Сдвиг AD сопровождается **инфляцией спроса** — цены увеличиваются с P_0 до P_1. Это относительно сокращает реальное денежное предложение, и кривая LM' смещается назад влево до положения LM''. В точке A устанавливается **краткосрочное макроэкономическое равновесие.**

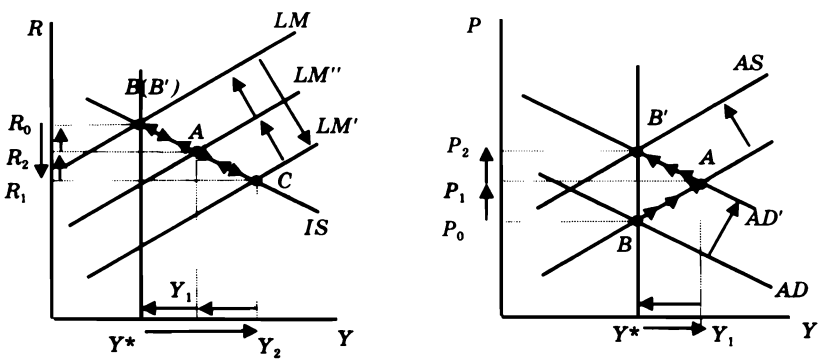


Рис. 26.23

В дальнейшем **инфляция издержек** приводит к спаду совокупного предложения: кривая AS смещается влево до AS'. Повышение цен от P_1 до P_2 возвращает кривую LM'' в исходное положение LM, так как реальное предложение денег постоянно снижается. В точке B' устанавливается **долгосрочное макроэкономическое равновесие** при потенциальном уровне производства, исходном уровне процентных ставок R_0 и возросшем с P_0 до P_2 уровне цен. Очевидно, что в долгосрочном плане рост денежной массы вызывает только рост цен при неизменности реальных переменных. Это явление получило название **нейтральности денег.**

При однократном и неожиданном увеличении денежного предложения в коротком периоде снижаются и реальная, и номинальная ставки процента (хотя изменения номинальной ставки могут быть незначительными). В долгосрочном плане обе процентные ставки остаются неизменными.

Если имеют место длительные изменения темпов роста денежной массы, то в долгосрочном плане увеличивается номинальная ставка процента, «подталкиваемая» ростом уровня ожидаемой инфляции. Это не исключает, однако, краткосрочных понижений номинальной ставки из-за текущих мер денежно-кредитной политики. Ожидаемые темпы роста де-

нежной массы согласно уравнению Фишера не оказывают на реальную ставку процента заметного воздействия.

И фискальная, и монетарная экспансия вызывает лишь краткосрочный эффект увеличения занятости и выпуска, не способствуя росту экономического потенциала. Задача обеспечения долгосрочного экономического роста не может быть решена с помощью политики регулирования совокупного спроса. Стимулы к экономическому росту связаны с политикой в области совокупного предложения.

Основные понятия

Бюджетно-налоговая политика при изменении уровня цен
Кредитно-денежная политика при изменении уровня цен
Кривая «инвестиции—сбережения» (IS)
Кривая «предпочтение ликвидности — деньги» (LM)
Модель IS–LM
Нейтральность денег
Относительная эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики
Уравнение совокупного спроса
Чувствительность экономических переменных
Эффект вытеснения

Глава 27. Совокупное предложение и кривая Филлипса. Политика стимулирования предложения

Совокупное предложение в краткосрочном периоде

Кейнсианский анализ краткосрочного макроэкономического равновесия на товарном и денежном рынках (крест Кейнса, модель *IS-LM*) позволил оценить макроэкономическую ситуацию с точки зрения формирования совокупного спроса и возможностей воздействия на него с помощью различных инструментов фискальной и денежной политики. Вторая сторона общего макроэкономического равновесия связана с состоянием совокупного предложения.

Классическая и кейнсианская модели предполагают два крайних варианта трактовки совокупного предложения:

1) совокупное предложение определяется величиной факторов производства и технологией, независимо от динамики уровня цен и других номинальных переменных; в этом случае кривая *AS* — вертикальна на уровне потенциального объема выпуска;

2) совокупное предложение зависит от величины спроса и может колебаться в зависимости от его изменения (горизонтальная кривая *AS*); уровень цен, номинальная заработная плата оказываются менее подвижными по сравнению с объемом выпуска и другими реальными переменными.

Первая модель (классическая) объясняет преимущественно долгосрочное поведение экономики, вторая (кейнсианская) — ее динамику на краткосрочных интервалах.

Современные последователи как классического, так и кейнсианского направлений рассматривают совокупное предложение как величину, зависящую от уровня цен в краткосрочном периоде; соответственно, кривая *AS* имеет **положительный наклон** и ее уравнение можно представить как

$$Y = Y^* + \alpha(P - P^e),$$

где Y^* — потенциальный ВВП;
α — положительный коэффициент.
P — уровень цен (фактический);
P^e — ожидаемый уровень цен.

В этом случае уровень выпуска отклоняется от потенциального, если ожидаемый уровень цен не совпадает с фактическим (рис. 27.1).

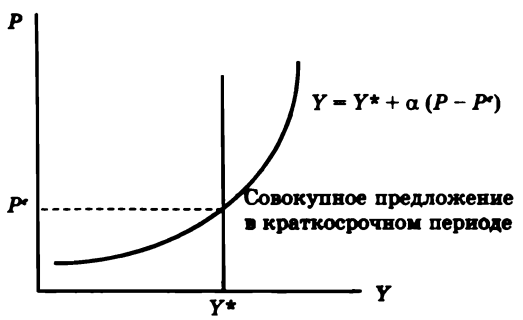


Рис. 27.1

Теорию совокупного предложения называют иногда **теорией ошибок**, поскольку отклонения фактического уровня цен от ожидаемого объясняются обычно ошибочными представлениями рабочих и владельцев фирм. Так, рабочие часто воспринимают повышение своей номинальной заработной платы, связанное с ростом цен, как увеличение реальной зар-

платы и, соответственно, увеличивают предложение труда. Владельцы фирм лучше осведомлены о фактическом соотношении роста цен и номинальной заработной платы. Зная, что последняя растет медленнее, чем цены, а значит, реальная заработная плата падает, они увеличивают спрос на труд. В итоге одновременно с ростом уровня цен растет занятость и объем выпуска. В приведенном выше уравнении кривой AS фактический объем выпуска (Y) может превысить потенциальный (Y^*), если фактический уровень цен (P) оказался больше, чем предполагали рабочие (P^e), что и привело к фактическому снижению реальной заработной платы. Это продолжается до того момента, пока рабочие не начинают осознавать ошибочность своих предположений о реальной заработной плате и не требуют такого повышения номинальной заработной платы, которое компенсировало бы рост цен и сохраняло прежний уровень реальной заработной платы.

Ошибки со стороны фирм связаны с тем, что при отсутствии четкой информации об изменении цен они не знают точно, вырос ли общий уровень цен или изменились относительные цены на данный вид продукции. В итоге они идут на определенный компромисс, увеличивая объем выпуска, но не в такой степени, как в случае, когда им точно известно о росте относительных цен на их собственную продукцию.

Аналогичные ошибки допускают и рабочие, но только в этом случае речь идет об общем росте номинальной заработной платы и росте цен на данный вид труда (на этот факт обращал внимание Р. Лукас). И в том, и в другом случае на некоторое время увеличиваются занятость и объем выпуска, т.е. возникает прямая зависимость между динамикой цен и уровнем выпуска. Это свидетельствует о нарушении в краткосрочном периоде классического условия абсолютной подвижности номинальных величин как механизма очищения рынков. Кривая AS уже не может быть вертикальной.

Существуют и другие факторы, обусловливающие относительную жесткость номинальных величин (заработной платы, цен) в краткосрочном периоде (о некоторых из них уже говорилось в гл. 20, 21). Среди них — определенная продолжительность трудовых контрактов и договоров о поставках сырья и готовой продукции, «эффективная заработная плата», «издержки меню», ступенчатый характер изменения цен и заработной платы и др. Так, фирмы нередко предпочитают поддерживать стабильно высокую заработную плату («эффективную заработную плату») для обеспечения высокой производительности и интенсивности труда, поддержания дисциплины труда, для сокращения текучести квалифицированной рабочей силы, т. е. для устойчивого эффективного функционирования фирмы. Такая заработная плата становится достаточно жесткой и слабо реагирует на изменения совокупного спроса.

Одной из причин медленной реакции цен на изменения спроса в краткосрочном периоде является отсутствие координации в поведении фирм. Например, очевидно, что последствием увеличения денежной массы в конечном итоге при прочих равных будет соответствующий рост цен, а выпуск и занятость сохранятся на прежнем уровне. Но если одна фирма сразу же увеличит свои цены в соответствии с ростом предложения денег, она может потерпеть крах. Если все фирмы одновременно повысят свои цены в той же степени, что увеличилась денежная масса, то экономика

выйдет на новое равновесие при том же уровне выпуска и занятости. А так как фирмы не координируют свои действия по увеличению цен, то каждая будет повышать цены на свою продукцию медленно, по мере того как изменение предложения денег будет сказываться (через рост совокупного спроса) на увеличении спроса на товары данной фирмы. Поэтому в целом в экономике цены будут расти медленно, а первой реакцией фирм на изменение спроса будет скорее всего увеличение объема предложения (объема продаж) — следовательно, кривая *AS* будет достаточно пологой.

Аналогичная ситуация будет складываться и при падении совокупного спроса с той лишь разницей, что фирмы не будут торопиться первыми снизить цены, опасаясь потерять прибыли.

Ступенчатый характер изменения цен и заработной платы связан также с тем, что фирмы проводят корректировку цен и заработной платы в разное время и с разной периодичностью. К тому же, по указанным выше причинам, их первая реакция на колебания спроса будет достаточно сдержанной, что в итоге сделает процесс корректировки цен и заработной платы довольно длительным.

Наклон кривой совокупного предложения зависит от изменчивости совокупного спроса и уровня цен. На этот факт обратил внимание Р. Лукас. Основываясь на статистических данных об изменениях цен и объемов производства, он показал, что в странах с существенными колебаниями спроса и цен кривая *AS* достаточно крутая: предложение почти не реагирует на частые колебания цен (рис. 27.2). Производители в таких условиях справедливо видят в номинальном росте совокупного спроса (и, соответственно, цен) лишь инфляционный феномен, затрагивающий в равной степени всех, в отличие от изменения относительных цен и спроса на конкретный вид продукции, и не спешат наращивать выпуск, меняя лишь цены на свою продукцию. И наоборот, в странах со стабильным совокупным спросом и низкой инфляцией колебания спроса сильнее отражаются на объеме реального выпуска и значительно меньше на уровне цен. Следовательно, кривая *AS* довольно пологая. В этом случае производители рассматривают изменения цен и спроса как колебания в структуре относительных цен и, соответственно, реагируют прежде всего изменением объема производства (рис. 27.3). Очевидно, что в этой группе стран стимулирующая бюджетно-налоговая политика ($\uparrow G, \downarrow T$), увеличивающая совокупный спрос, будет иметь гораздо больший эффект, нежели в первой группе стран (по крайней мере в краткосрочном периоде).

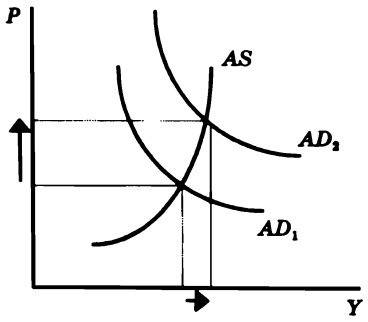


Рис. 27.2

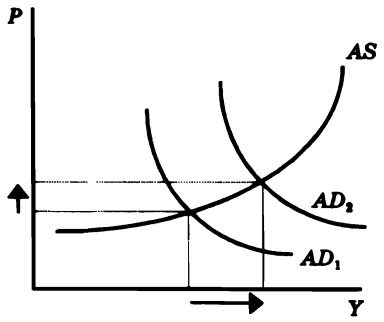


Рис. 27.3

Кривая Филлипса как иное выражение кривой совокупного предложения. Взаимосвязь безработицы и инфляции в краткосрочном и долгосрочном периодах

От связи реального объема выпуска и уровня цен путем модификации уравнения кривой совокупного предложения можно перейти к зависимости между инфляцией и безработицей, которая отражается **кривой Филлипса** (названной в честь британского экономиста А.У.Филлипса). Уравнение совокупного предложения $Y = Y^* + \alpha(P - P^e)$ представим в виде $P = P^e + \frac{1}{\alpha}(Y - Y^*)$.

Вычтем из обеих частей уравнения уровень цен предшествующего периода P_{-1}, а разницу уровней цен заменим показателем темпа инфляции:

$$P - P_{-1} = \pi; \qquad P^e - P_{-1} = \pi^e.$$

Используя закон Оукена, отклонение фактического уровня выпуска от потенциального заменим отклонением фактического уровня безработицы от ее естественного уровня, т.е. вместо $\frac{1}{\alpha}(Y - Y^*)$ подставим $-\beta(u - u^*)$.

Добавим в уравнение параметр ε, отражающий воздействие на уровень цен шоков предложения, и получим

$$\pi = \pi^e - \beta(u - u^*) + \varepsilon,$$

где π и π^e — фактический и ожидаемый уровни инфляции;
u и u^* — фактический и естественный уровни безработицы;
β — параметр, больший нуля;
ε — резкие ценовые изменения (шоки предложения).

Таким образом, кривая Филлипса представляет собой лишь иное выражение кривой совокупного предложения и показывает наличие в краткосрочном периоде связи между динамикой инфляции и безработицы. Изменение ожидаемого уровня инфляции π^e и шоки предложения ε служат причинами сдвигов кривой Филлипса.

Из уравнения также очевидно, что если фактический уровень безработицы совпадает с ее естественным уровнем, то при отсутствии шоков фактическое значение инфляции равно ожидаемому. Отклонение фактического уровня безработицы от естественного, соответственно, меняет темп инфляции (вспомним иное название u^* — *NAIRU* — не ускоряющий инфляцию уровень безработицы). В своем первоначальном виде кривая Филлипса показывала обратную зависимость между уровнем безработицы и инфляцией номинальной заработной платы. Современная интерпретация кривой Филлипса, как видно из уравнения, вместо темпов прироста номинальной заработной платы использует темпы прироста уровня цен, а также включает инфляционные ожидания (их значение исследовали М. Фридман и Э. Фелпс) и шоки предложения.

Инфляционные ожидания (π^e) могут складываться на основе уже имеющихся представлений о прошлой инфляции (так называемые **адаптивные ожидания**). Тогда приведенное уравнение кривой Филлипса демонстрирует явление **инфляционной инерции**: инфляция будет продолжать-

ся и при отсутствии отклонения безработицы от естественного уровня, а также при отсутствии шоков предложения (ε) уже только потому, что существуют инфляционные ожидания π^e.

Кривая Филлипса в представленном виде отражает связь безработицы и инфляции в **краткосрочном периоде**, но не может быть использована для оценки долгосрочных изменений. Экономическая политика, направленная на сокращение безработицы через стимулирование совокупного спроса, эффективна лишь до тех пор, пока экономические агенты не меняют своих инфляционных ожиданий — например, не требуют повышения номинальной заработной платы в связи с ростом цен, вызванным стимулирующей политикой государства, скажем, увеличением государственных расходов или ростом денежной массы. Так, если экономика стартовала в точке *A* — точке полной занятости ресурсов (естественного уровня безработицы), то повышенный спрос будет стимулировать расширение выпуска и занятости. Цены увеличатся, но заработная плата останется прежней, зафиксированной в договорах при условии, что ожидаемая инфляция равна π^e_1. Прибыли фирм несколько возрастут, что сделает выгодным расширение производства (движение вдоль исходной кривой Филлипса из точки *A* в точку *B*). Но в дальнейшем, на фоне развивающейся инфляции, люди изменят свои ожидания, начнется рост номинальной заработной платы и других издержек, исчезнут стимулы к расширению производства, безработица возвратится к исходному уровню, а экономика перейдет на новую краткосрочную кривую Филлипса, соответствующую более высокому уровню инфляционных ожиданий π^e_2 (сдвиг кривой Филлипса вправо — вверх и движение экономики из точки *B* в точку *C*, рис. 27.4).

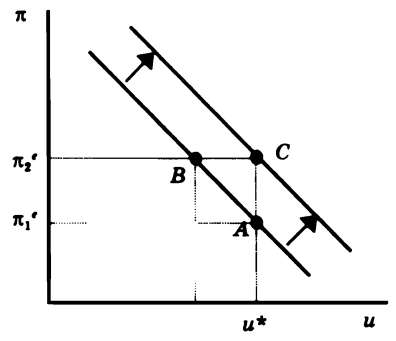


Рис. 27.4

В результате мы возвращаемся к первоначальному уровню выпуска и занятости, но при более высокой инфляции. Политика стимулирования спроса дает в таких условиях лишь краткосрочный эффект. Повторение подобных действий правительства в конечном счете будет приводить лишь к дальнейшему росту инфляции. Однако, поскольку в течение короткого отрезка времени есть возможность нарастить объем выпуска при небольшом росте цен, у политических деятелей нередко возникает соблазн простимулировать экономику незадолго до выборов. Инфляционные издержки такой политики станут очевидны лишь позднее[1].

[1] Р. Лукас на основе анализа статистических данных по 18 странам за полтора десятилетия показал, что даже краткосрочный эффект, полученный вследствие неожиданного увеличения совокупного спроса, ускользает, если правительство и Центральный Банк постоянно повторяют попытки стимулировать экономический рост с помощью денежных шоков (роста денежной массы). Он показал также, что в странах с относительно стабильными ценами (США, Германия) стимулирующая политика может дать значительный первоначальный эффект, увеличивая на некоторое время выпуск и занятость при сравнительно низкой инфляции. Напротив, в странах с высокой и нестабильной инфляцией (Аргентина, Парагвай и др.) такая политика дает незначительный или нулевой прирост выпуска, так что даже начальное увеличение номинального дохода связано обычно с ростом цен. И в том и в другом случае реальный эффект подобной политики непродолжителен.

Сторонники **теории рациональных ожиданий** считают, что экономические агенты формируют свои ожидания на основе всей доступной им информации, а не только прошлого опыта, к тому же они не делают систематических ошибок, поэтому могут верно оценить последствия стимулирующей политики государства и достаточно быстро изменить свои инфляционные ожидания, что выразится, например, в требовании увеличения номинальной заработной платы для компенсации роста цен. В итоге — практически никакого увеличения реального выпуска не происходит даже в краткосрочном периоде, а рост совокупного спроса приводит лишь к росту цен (движение из точки A в точку C, минуя точку B). Исключение составляют лишь непредвиденные изменения совокупного спроса, приводящие к кратковременным колебаниям выпуска.

Таким образом, традиционная кривая Филлипса, фиксирующая обратную зависимость между инфляцией и безработицей, отражает **краткосрочную** динамику этих переменных. В **долгосрочном периоде** стимулирование совокупного спроса, сопровождающееся обычно ростом денежной массы, не приводит к существенным изменениям уровня безработицы и реального выпуска и отражается в основном на росте цен, т.е. **кривая Филлипса** приближается к **вертикальной** прямой на уровне естественной безработицы.

Антиинфляционная политика

Антиинфляционная политика правительства, согласно кривой Филлипса, в краткосрочном периоде приводит к росту безработицы и снижению выпуска. Экономика перемещается из точки A вправо—вниз вдоль исходной кривой Филлипса. Сокращение государственных расходов или денежной массы снижает уровень цен, тогда как заработная плата, зафиксированная в трудовых договорах, остается прежней. В этих условиях прибыли фирм падают и они сокращают объем своего выпуска, а значит, и занятость[1]. Для количественной оценки эффективности борьбы с инфляцией используется так называемый **коэффициент потерь**. Он показывает, сколько процентов реального годового объема выпуска необходимо принести в жертву, чтобы снизить инфляцию на один процентный пункт[2]. Сторонники теории рациональных ожиданий считают, что потери от борьбы с инфляцией могут быть существенно снижены, если план проведения такой антиинфляционной политики будет объявлен заранее, до того как экономические агенты сформируют свои ожидания, и, что самое существенное, если люди будут верить в осуществление этого плана. То есть политика, пользующаяся доверием населения, в условиях рацио-

[1] Можно предположить, что в дальнейшем новые трудовые контракты в условиях снизившейся инфляции и возросшей безработицы зафиксируют более низкий уровень заработной платы. Это несколько поднимет прибыли фирм, что позволит увеличить выпуск и восстановить естественный уровень безработицы. Кривая Филлипса сместится вниз. Спад производства и безработица оказываются необходимыми условиями для изменения инфляционных ожиданий и устойчивого снижения инфляции.

[2] Иногда коэффициент потерь рассчитывают как отношение накопленного показателя циклической безработицы к величине снижения инфляции (в процентных пунктах) за определенный период. Например, если в течение 3 лет сумма ежегодных превышений фактическим уровнем безработицы естественного, т.е. $\sum(u - u^*)$, составила 8 процентных пунктов, а инфляция за эти же 3 года снизилась с 6 до 4%, т.е. на 2 процентных пункта, то коэффициент потерь будет равен 8/2=4.

нальных ожиданий может привести к замедлению темпа инфляции, практически не вызывая спада.

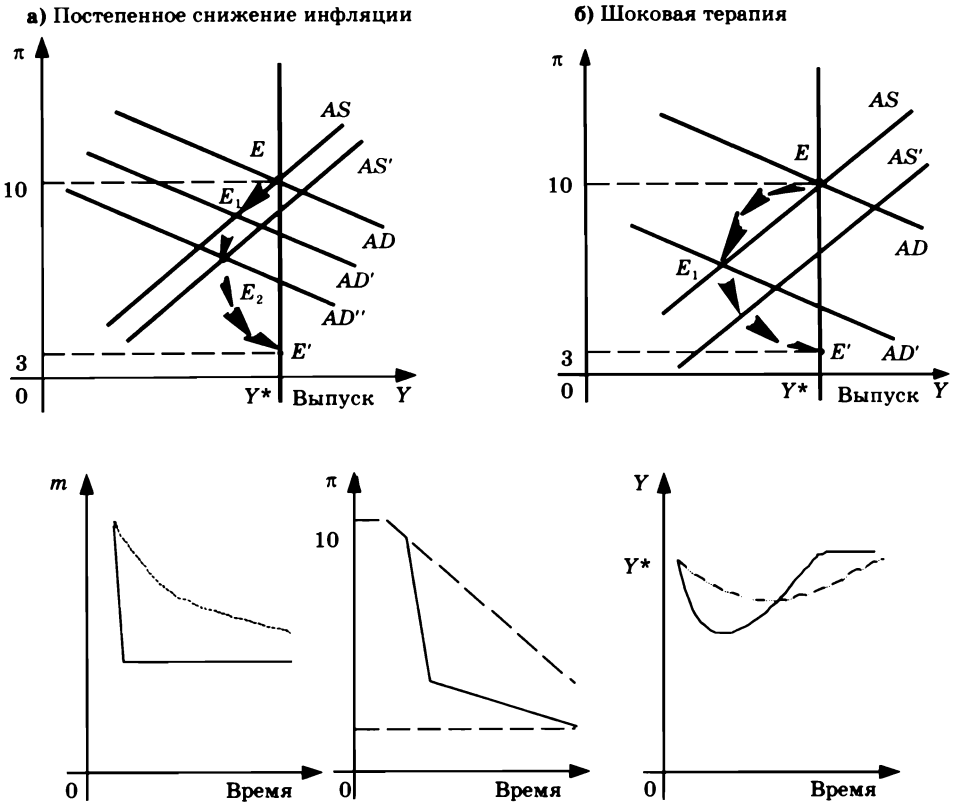
Однако опыт США начала 1980-х годов и Великобритании, когда правительство М. Тэтчер, придерживаясь твердой антиинфляционной политики, пришло к уровню безработицы в 13%, заставляет усомниться в столь оптимистичном сценарии. Одной веры людей в способность с помощью мер политики снизить темп инфляции, очевидно, недостаточно. Ожидания должны быть встроены в соглашения о ставках заработной платы и другие долгосрочные контракты. Пересмотр контрактов требует времени, какой-то период будут действовать старые контракты, включающие прежние ожидания. Поэтому из-за инфляционной инерции быстрое возвращение к умеренной инфляции маловероятно. Легче всего изменить темп инфляции, когда в экономике отсутствуют долгосрочные контракты, например в период гиперинфляции, а политика правительства пользуется доверием. Тем не менее остается верным, что, независимо от структуры контрактов, чем большим доверием пользуется антиинфляционная политика, тем больший успех она будет иметь.

Антиинфляционная политика может проводиться как методами **«шоковой терапии»** (когда жесткая денежная политика помогает быстро сбить инфляцию, но сопровождается значительным спадом производства), так и **постепенно**, путем многократного, но каждый раз небольшого снижения темпов роста денежной массы, что позволяет избежать глубокого спада, однако не дает возможности быстро снизить инфляцию (рис. 27.5).

Конкретная реализация долговременных антиинфляционных программ выходит за рамки рекомендаций по сокращению государственных расходов и денежной массы, соответствующих краткосрочной модели кривой Филлипса и основанных на кейнсианских идеях регулирования совокупного спроса.

В более широком плане «шоковая терапия» предполагает, как правило, использование чисто монетаристских антиинфляционных мер: широкую либерализацию хозяйственной жизни, освобождение цен, свертывание хозяйственной активности государства, жесткое ограничение роста денежной массы, балансирование бюджета главным образом за счет сокращения расходов и т.д. Программы постепенного снижения инфляции предусматривают активное регулирующее воздействие государства (в целях смягчения негативных последствий антиинфляционных мер): поддержку важнейших отраслей производства, налоговое стимулирование предпринимательства, частичное регулирование процесса ценообразования, создание рыночной инфраструктуры и т.д. В этом случае антиинфляционное сокращение совокупного спроса дополняется мерами, поддерживающими предложение и создающими условия для его роста в будущем, что позволяет избежать глубокого спада и безработицы (политика **градуализма**).

Большинство стран — как развитых, так и с переходной экономикой — в практике борьбы с инфляцией никогда не следовали жестким монетаристским рекомендациям «шоковой терапии», поскольку это неизбежно приводило к затяжному спаду, росту безработицы, резкому снижению жизненного уровня населения.



– – – постепенное снижение инфляции; —— шоковая терапия;
m – темп прироста денежной массы

Рис. 27.5

Экономическая политика стимулирования совокупного предложения

Одной из теоретических основ программ преодоления высокой инфляции и сопутствующей ей безработицы (сочетания, особенно характерного для стран с переходной экономикой) является концепция **«экономики предложения»**.

Сторонники этой концепции считают, что экономическая политика, направленная на стимулирование совокупного спроса, неэффективна. Она не смогла справиться со стагфляцией, поразившей развитые страны в 70-х годах XX в., а потому должна быть заменена более эффективной экономической политикой. «Активной силой», влияющей на уровень безработицы и инфляции, являются, по их мнению, изменения в совокупном предложении (сдвиги долгосрочной кривой AS). Экономическая политика, стимулирующая предложение, может включать программы поддержания занятости, переподготовки работников, стимулирования конкуренции, налоговые реформы и т.п.

Одним из действенных факторов увеличения совокупного предложения сторонники данной концепции считают **снижение налогов. При этом они опираются на кривую Лаффера**. А. Лаффер считал, что по мере роста ставки налога от 0 до 100%, налоговые поступления сначала увеличиваются и достигают максимума в точке A при $t=a$, а затем падают, несмотря

на рост налоговой ставки. Падение налоговых поступлений, по предположению Лаффера, связано с тем, что более высокие ставки сдерживают экономическую активность (падают инвестиции, потребление, сбережения и пр.), а следовательно, сокращают налоговую базу, поэтому даже при росте налоговой ставки поступления от налогов падают (рис. 27.6).

Как известно, кейнсианцы трактуют рост налогов как снижение покупательной способности, а следовательно, как антиинфляционный феномен (сдвиг кривой *AD* влево). Сторонники «экономики предложения» считают, что большинство налогов переходят в издержки предпринимателей и перекладываются на потребителей в виде более высоких цен («налоговый клин»), т.е. дают эффект ускорения инфляции издержек. Таким образом, увеличение налогов смещает кривую *AS* влево, доход падает, сокращается налоговая база, а следовательно, и сумма налоговых поступлений.

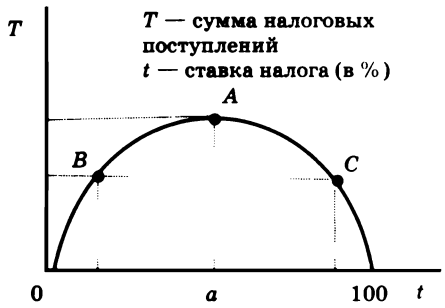


Рис. 27.6

Снижение налоговых ставок, по мнению Лаффера и его сторонников, может создать дополнительные стимулы к труду, инвестициям, сбережениям, расширению производства и, соответственно, налоговой базы. Сократится и уклонение от налогов. Все это благоприятно отразится на состоянии бюджета: рост занятости снизит выплаты пособий по безработице, а рост дохода увеличит суммарные налоговые поступления в бюджет даже при более низкой налоговой ставке[1].

Критики данного подхода указывают на тот факт, что налоговые стимулы смогут привести к росту производства лишь в долгосрочном периоде. К тому же неизвестно, сработают ли эти стимулы. Во многом это зависит от чувствительности экономики к изменению налоговых ставок. Нельзя, например, однозначно утверждать, что при снижении подоходного налога люди станут работать больше, а не предпочтут отдых, если теперь тот же доход после выплаты налогов (располагаемый доход) можно будет получить, затрачивая меньше труда.

Отдача от дополнительных инвестиций будет получена не сразу, а вот увеличение потребления при снижении налогов расширит совокупный спрос. Рост спроса опередит увеличение предложения, что может привести к инфляции и бюджетному дефициту.

Наконец, на практике бывает трудно определить, находится экономика справа или слева от точки *A* на кривой Лаффера. Если экономика стартует в точке *C*, то снижение налоговых ставок действительно может увеличить налоговые поступления, но если движение начнется из точки *B*,

[1] Проблема ликвидации «налогового клина» стала в последние годы особенно актуальной для России. Одним из факторов спада в экономике стало сочетание высокой ресурсоемкости производства и роста цен на ресурсы, причем главным образом за счет увеличения их налоговой составляющей. Уменьшение налогового пресса, по мнению многих экономистов, позволит снизить цены на ресурсы, сократить издержки производства во многих отраслях и, таким образом, не только ослабить инфляцию, но и создать условия для роста производства и снижения дефицита бюджета.

то неминуем рост дефицита бюджета вследствие падения налоговых поступлений со всеми вытекающими негативными последствиями.

Среди мер экономической политики, направленных на стимулирование совокупного предложения, нередко выделяют:

1) меры по **стимулированию текущего объема производства**;

2) меры, направленные на **долгосрочное повышение темпов роста производства.**

К первой группе обычно относят: меры по повышению эффективности использования факторов производства; повышению эффективности распределения ресурсов между конкурирующими областями их применения через реформу финансовой системы, государственного сектора, рынка труда и т.д.; меры по сокращению «налогового клина» через реформу налоговой системы, сокращение дотаций, снятие торговых ограничений и другие меры, содействующие развитию конкуренции, и т.д. Ко второй группе относят: стимулирование сбережений и инвестиций, а также совершенствование механизма перевода первых во вторые; стимулирование нововведений в области образования и создание новых технологий; стимулирование притока иностранных инвестиций и другие структурные преобразования.

Основные понятия

Адаптивные ожидания
Антиинфляционная политика
Долгосрочная кривая Филлипса
Жесткость цен и заработной платы в краткосрочном периоде
Инфляционная инерция
Инфляционные ожидания
Коэффициент потерь
Краткосрочная кривая AS
Краткосрочная кривая Филлипса
Кривая Лаффера
Кривая Филлипса
Постепенное снижение инфляции
Рациональные ожидания
Стимулирование текущего объема производства
Ступенчатый характер изменения цен и заработной платы
Теория «экономики предложения»
Шоковая терапия
Эффективная заработная плата

Глава 28. Экономический рост

Понятие и факторы экономического роста

В предыдущих главах были рассмотрены различные аспекты краткосрочного макроэкономического равновесия. Колебания объема выпуска объяснялись в основном изменениями совокупного спроса (крест Кейнса, модель *IS-LM*). Совокупное предложение также рассматривалось главным образом в краткосрочном аспекте. Экономическая политика анализировалась с точки зрения ее стабилизационных возможностей в связи с временными отклонениями экономики от равновесных состояний, вызванными шоками спроса и предложения, а также циклическими колебаниями. Но краткосрочные колебания объема выпуска, уровня занятости, цен происходят вокруг тренда, заданного общим поступательным движением экономики, увеличением ее реального объема выпуска, т.е. экономическим ростом. Экономический рост можно рассматривать как долгосрочный аспект динамики совокупного предложения или, что более точно, потенциального объема выпуска. Анализ его факторов и закономерностей является одним из центральных вопросов макроэкономической теории.

Под **экономическим ростом** обычно понимают долговременную тенденцию увеличения реального объема выпуска в экономике. Соответственно, для измерения экономического роста используются показатели абсолютного прироста или темпов прироста реального объема выпуска в целом (ВВП, ВНД) или в расчете на душу населения[1]. Например:

$$\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1} \text{ или } Y_t = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}},$$

где t — индекс времени.

Экономический рост называется **экстенсивным,** если он осуществляется за счет привлечения дополнительных ресурсов и не меняет среднюю производительность труда в обществе. **Интенсивный** рост связан с применением более совершенных факторов производства и технологии, т.е. осуществляется не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи. Интенсивный рост может служить основой повышения благосостояния населения. Обычно говорят о преимущественно интенсивном или экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост.

Факторы экономического роста часто группируют в соответствии с типами экономического роста. К экстенсивным факторам относят рост затрат капитала, труда[2], к интенсивным — технологический прогресс, экономию на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения

[1] Иногда выделяют и рост дохода в расчете на одного занятого. Этот показатель может отличаться от показателей роста дохода а расчете на душу населения, поскольку отражает уровень и динамику экономической активности населения.

[2] В некоторых случаях выделяются земля или природные ресурсы, но считается, что для промышленно развитых стран они не являются особенно важными факторами экономического роста.

ресурсов, совершенствование управления производством, соответствующее улучшение законодательства и т.д., т.е. все, что позволяет качественно усовершенствовать как сами факторы производства, так и процесс их использования. Иногда в виде самостоятельного фактора экономического роста выделяют совокупный спрос как главный катализатор процесса расширения производства.

В качестве причин, сдерживающих экономический рост, часто называют ресурсные и экологические ограничения, широкий спектр социальных издержек, связанных с ростом производства, а также неэффективную экономическую политику правительства.

Кейнсианские модели экономического роста

Рассмотрим основные современные модели экономического роста. Как и любые модели, модели роста представляют собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков. Целый ряд допущений, предваряющих каждую модель, уже изначально отодвигает результат от реальных процессов, но тем не менее дает возможность проанализировать отдельные стороны и закономерности такого сложного явления, как экономический рост.

Большинство моделей роста исходит из того, что увеличение реального объема выпуска происходит прежде всего под влиянием роста основных факторов производства — труда (L) и капитала (K). Фактор «труд» обычно слабо поддается воздействию извне, тогда как величина капитала может быть скорректирована определенной инвестиционной политикой. Как известно, запас капитала в экономике со временем сокращается на величину выбытия (амортизации) и увеличивается за счет роста чистых инвестиций. Вполне очевидно, что экономический рост ценен не сам по себе, а в качестве основы повышения благосостояния населения, поэтому качественная оценка роста часто дается через оценку динамики потребления.

Кейнсианские модели роста используют в основном тот же логический инструментарий, что и известные нам кейсианские модели краткосрочного равновесия. Но теперь анализ со стороны спроса необходимо соединить с факторами, определяющими динамику предложения, и выяснить условия динамического равновесия спроса и предложения в экономике. Стратегической переменной, с помощью которой можно управлять экономическим ростом, являются инвестиции.

Наиболее простой кейнсианской моделью роста является модель Е. Домара, предложенная в конце 1940-х годов. Технология производства представлена в ней производственной функцией Леонтьева с постоянной предельной производительностью капитала (при условии, что труд не является дефицитным ресурсом). Модель Домара исходит из того, что на рынке труда существует избыточное предложение, что обусловливает постоянство уровня цен. Выбытие капитала отсутствует, отношение K/Y и норма сбережений — постоянны. Выпуск зависит фактически от одного ресурса — капитала. Для простоты можно принять также инвестиционный лаг равным нулю.

Фактором увеличения спроса и предложения в экономике служит прирост инвестиций. Если в данном периоде инвестиции выросли на ΔI,

то, в соответствии с эффектом мультипликатора, совокупный спрос возрастет на

$$\Delta Y_{AD} = \Delta I \cdot m = \Delta I \frac{1}{1-b} = \Delta I \frac{1}{s},$$

где m — мультипликатор расходов;
b — предельная склонность к потреблению;
s — предельная склонность к сбережению.

Увеличение совокупного предложения составит $\Delta Y_{AS} = \alpha \cdot \Delta K$, где α — предельная производительность капитала (по условию — постоянна). Прирост капитала ΔK обеспечивается соответствующим объемом инвестиций I, поэтому можно записать: $\Delta Y_{AS} = \alpha \cdot I$.

Равновесный экономический рост будет достигнут при условии равенства спроса и предложения: $\frac{\Delta I}{s} = \alpha \cdot I$ или $\frac{\Delta I}{I} = \alpha \cdot s$, т.е. темп прироста инвестиций должен быть равен произведению предельной производительности капитала и предельной склонности к сбережению. Величина a задается технологией производства и, в соответствии с принятыми предпосылками, постоянна, а значит, увеличить темпы прироста инвестиций может лишь рост нормы сбережений s (но для рассматриваемого периода она берется постоянной).

Поскольку в условиях равновесия инвестиции равны сбережениям $I = S$, а $S = sY$ при $s = const$, уровень дохода является величиной, пропорциональной уровню инвестиций, и тогда $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta I}{I} = \alpha \cdot s$.

Таким образом, согласно теории Е. Домара, существует **равновесный темп** прироста реального дохода в экономике, при котором полностью используются имеющиеся производственные мощности. Он прямо пропорционален норме сбережений и предельной производительности капитала, или приростной капиталоотдаче $\left(\frac{\Delta Y}{\Delta K}\right)$. Инвестиции и доход растут с одинаковым постоянным во времени темпом.

Такое динамическое равновесие может оказаться неустойчивым, как только темп роста плановых инвестиций частного сектора отклонится от уровня, заданного моделью.

Модель Е. Домара не претендовала на роль теории роста. Это была попытка расширить условия краткосрочного кейнсианского равновесия на более длительный период и выяснить, какими будут эти условия для развивающейся системы.

Р.Ф. Харрод построил специальную модель экономического роста (1939), включив в нее эндогенную функцию инвестиций (в отличие от экзогенно заданных инвестиций у Домара) на основе принципа акселератора и ожиданий предпринимателей[1].

Согласно принципу акселератора, любой рост (сокращение) дохода вызывает рост (сокращение) капиталовложений, пропорциональный изменению дохода:

[1] Предпосылки модели Харрода остаются теми же, что и в модели Домара.

$I_t = n(Y_t - Y_{t-1})$, где n — акселератор.

Предприниматели планируют объем собственного производства, исходя из ситуации, сложившейся в экономике в предшествующий период: если их прошлые прогнозы относительно спроса оказались верными и спрос полностью уравновесил предложение, то в данном периоде предприниматели оставят темпы роста объема выпуска неизменными; если спрос в экономике был выше предложения, они увеличат темпы расширения производства; если предложение превышало спрос в предшествующем периоде, они снизят темпы роста. Формализовать это можно следующим образом:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = a\frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}$$

где $a=1$, если спрос в предшествующем периоде (t — 1) был равен предложению; $a>1$, если спрос превысил предложение, и $a<1$, если спрос был ниже предложения. Отсюда получим объем предложения в экономике:

$$Y_t = Y_{t-1}\left(a\frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1\right).$$

Для определения совокупного спроса используется модель акселератора (а также условие равенства $I=S$):

$$Y_t = \frac{I_t}{s} = \frac{v(Y_t - Y_{t-1})}{s}.$$

Равновесный экономический рост предполагает равенство совокупного спроса и предложения:

$$\frac{v(Y_t - Y_{t-1})}{s} = Y_{t-1}\left(a\frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1\right).$$

После небольшого преобразования получим

$$\frac{v}{s}\left(\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}\right) = a\left(\frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}\right) + 1.$$

Предположим, что в предшествующем периоде спрос был равен предложению, т.е. $a = 1$. Тогда, в соответствии с принятыми условиями поведения, предприниматели и в текущем периоде сохранят темпы роста производства такими же, как и в предшествующем периоде, т.е.

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}.$$

Тогда предыдущее выражение можно представить следующим образом: $\frac{\upsilon}{s}\cdot\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}=\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}+1$. Отсюда равновесный темп прироста объема выпуска составит: $\frac{\Delta Y}{Y_{t-1}}=\frac{s}{\upsilon-s}$. Харрод назвал выражение $\frac{s}{\upsilon-s}$ **«гарантированным» темпом роста**: поддерживая его, предприниматели будут полностью удовлетворены своими решениями, поскольку спрос будет равен предложению и их ожидания будут сбываться. Такой темп роста обеспечивает полное использование производственных мощностей (капитала), но полная занятость при этом достигается не всегда.

Анализ соотношений между гарантированным и фактическим темпами роста позволил сделать следующий вывод: если фактически запланированный предпринимателями темп роста предложения отличается от гарантированного темпа роста (превышает или не достигает его), то система постепенно отдаляется от состояния равновесия.

Помимо гарантированного темпа роста Харрод вводит понятие **«естественного» темпа роста**. Это максимальный темп, допускаемый ростом активного населения и техническим прогрессом[1].

При таком темпе достигается полная занятость факторов — труда и капитала.

Если гарантированный темп роста, удовлетворяющий предпринимателей, выше естественного, то вследствие недостатка трудовых ресурсов фактический темп окажется ниже гарантированного: производители будут разочаровываться в своих ожиданиях, снизят объем выпуска и инвестиции, в результате чего система будет находиться в состоянии депрессии.

Если гарантированный темп роста меньше естественного, то фактический темп может превысить гарантированный, поскольку существующий избыток трудовых ресурсов дает возможность увеличить инвестиции. Экономическая система будет переживать бум. Фактический темп роста может быть также равен гарантированному, и тогда экономика будет развиваться в условиях динамического равновесия, вполне удовлетворяющих предпринимателей, но при наличии вынужденной безработицы.

Идеальное развитие экономической системы достигается при равенстве гарантированного, естественного и фактического темпов роста в условиях полной занятости ресурсов.

Но поскольку всякое отклонение инвестиций от условий гарантированного темпа роста, как известно, выводит систему из равновесия и сопровождается все более увеличивающимся расхождением между спросом и предложением, динамическое равновесие в модели Харрода также оказывается неустойчивым.

Часто обе модели объединяют в одну модель Харрода—Домара. Обе модели приводят к выводу, что при данных технических условиях производства темп экономического роста определяется величиной предельной склонности к сбережению, а динамическое равновесие может существовать в условиях неполной занятости.

---

[1] Технический прогресс в модели Харрода не меняет соотношений $\frac{K}{Y}$ и $\frac{\Delta K}{\Delta Y}$.

Ограниченность данных моделей задана уже предпосылками их анализа. Например, используемая в них производственная функция Леонтьева характеризуется отсутствием взаимозаменяемости факторов производства — труда и капитала, что в современных условиях не всегда соответствует действительности.

Модели Домара и Харрода неплохо описывали реальные процессы экономического роста 1920–1950-х годов, но для более поздних наблюдений (50–70-е годы) наиболее успешно использовалась неоклассическая модель Р. Солоу.

Неоклассическая модель роста Р. Солоу

Неоклассические модели роста преодолевали ряд ограничений кейнсианских моделей и позволяли более точно описать особенности макроэкономических процессов.

Р. Солоу показал, что нестабильность динамического равновесия в кейнсианских моделях была следствием невзаимозаменяемости факторов производства. Вместо функции Леонтьева он использовал в своей модели производственную функцию Кобба–Дугласа, в которой труд и капитал являются субститутами. Другими предпосылками анализа в модели Солоу являются: убывающая предельная производительность капитала, постоянная отдача от масштаба, постоянная норма выбытия, отсутствие инвестиционных лагов.

Взаимозаменяемость факторов (изменение капиталовооруженности) объясняется не только технологическими условиями, но и неоклассической предпосылкой о совершенной конкуренции на рынках факторов.

Необходимым условием равновесия экономической системы является равенство совокупного спроса и предложения. Предложение описывается производственной функцией с постоянной отдачей от масштаба: $Y = F(K, L)$ и для любого положительного z верно: $zF(K,L) = F(zK, zL)$. Тогда если $z = \frac{1}{L}$, то $\frac{Y}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right)$. Обозначим $\left(\frac{Y}{L}\right)$ через y, а $\left(\frac{K}{L}\right)$ — через k и перепишем исходную функцию в форме взаимосвязи между производительностью и фондовооруженностью (капиталовооруженностью): $y = f(k)$ (рис. 28.1). Тангенс угла наклона данной производственной функции для каждого уровня k соответствует предельному продукту капитала (MPK), который убывает по мере роста фондовооруженности (k).

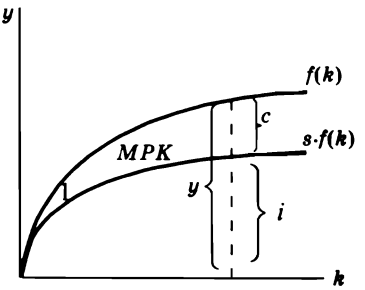


Рис. 28.1

Совокупный спрос в модели Солоу определяется инвестициями и потреблением: $y = i + c$, где i и c — инвестиции и потребление в расчете на одного занятого. Доход делится между потреблением и сбережениями в соответствии с нормой сбережения, так что потребление можно представить как $c = (1 - s)y$, где s — норма сбережения (накопления), тогда $y = c + i = (1 - s)y + i$, откуда $i = sy$. В условиях равновесия инвестиции равны сбережениям[1] и пропорциональны доходу.

[1] Предполагается, согласно неоклассической теории, что реальная ставка процента корректируется, обеспечивая равновесие на рынке инвестиций—сбережений.

Условия равенства спроса и предложения могут быть представлены как $f(k) = c + i$ или $f(k) = \frac{i}{s}$. Производственная функция определяет предложение на рынке товаров, а накопление капитала — спрос на произведенный продукт.

Динамика объема выпуска зависит от объема капитала (в нашем случае — капитала в расчете на одного занятого, или капиталовооруженности). Объем капитала меняется под воздействием инвестиций и выбытия: инвестиции увеличивают запас капитала, выбытие — уменьшает.

Инвестиции зависят от фондовооруженности и нормы накопления, что следует из условия равенства спроса и предложения в экономике: $i = s \cdot f(k)$. Норма накопления определяет деление продукта на инвестиции и потребление при любом значении k (рис. 28.1): $y = f(k)$, $i = s \cdot f(k)$, $c = (1 - s) \cdot f(k)$.

Амортизация учитывается следующим образом: если принять, что ежегодно вследствие износа капитала выбывает его фиксированная часть d (норма выбытия), то величина выбытия будет пропорциональна объему капитала и равна $d \cdot k$. На графике эта связь отражается прямой, выходящей из точки начала координат, с угловым коэффициентом d (рис. 28.2).

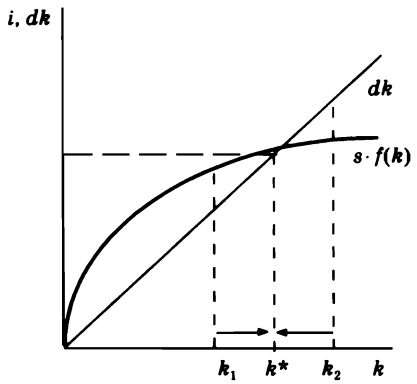


Рис. 28.2

Влияние инвестиций и выбытия на динамику запасов капитала можно представить уравнением $\Delta k = i - dk$, или, используя равенство инвестиций и сбережений, $\Delta k = s \cdot f(k) - dk$. Запас капитала ($k$) будет увеличиваться ($\Delta k > 0$) до уровня, при котором инвестиции будут равны величине выбытия, т.е. $s \cdot f(k) = dk$. После этого запас капитала на одного занятого (фондовооруженность) не будет меняться во времени, поскольку две действующие на него силы уравновесят друг друга ($\Delta k = 0$). **Уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны выбытию, называется равновесным (устойчивым) уровнем фондовооруженности** труда и обозначается k^*. **При достижении k^* экономика находится в состоянии долгосрочного равновесия.**

Равновесие является устойчивым, поскольку независимо от исходного значения k экономика будет стремиться к равновесному состоянию, т.е. к k^*. Если начальное k_1 ниже k^*, то валовые инвестиции ($s \cdot f(k)$) будут больше выбытия (dk) и запас капитала будет возрастать на величину чистых инвестиций. Если $k_2 > k^*$, это означает, что инвестиции меньше, чем износ, а значит, запас капитала будет сокращаться, приближаясь к уровню k^* (рис. 28.2).

Норма накопления (сбережения) непосредственно влияет на устойчивый уровень фондовооруженности. Рост нормы сбережения с s_1 до s_2 сдвигает кривую инвестиций вверх из положения $s_1 \cdot f(k)$ до $s_2 \cdot f(k)$ (рис. 28.3).

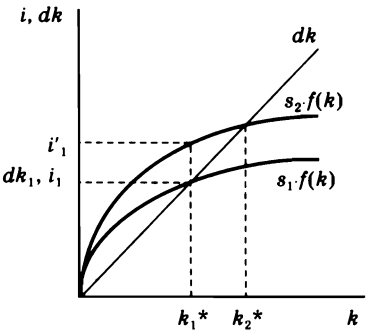


Рис. 28.3

В исходном состоянии экономика имела устойчивый запас капитала k_1*, при котором инвестиции равнялись выбытию. После повышения нормы сбережения инвестиции выросли на $(i'_1 - i_1)$, а запас капитала (k_1*) и выбытие (dk_1) остались прежними. В этих условиях инвестиции начинают превышать выбытие, что вызывает рост запаса капитала до уровня нового равновесия k_2*, которое характеризуется более высокими значениями фондовооруженности и производительности труда (выпуск на одного занятого, y).

Модель Солоу показывает, что норма сбережения является важнейшим фактором, определяющим устойчивый уровень капиталовооруженности и, соответственно, уровень выпуска. Страны с более высокой нормой сбережения больше инвестируют и имеют более высокий уровень капиталовооруженности, что обеспечивает более высокий темп роста.

Таким образом, чем выше норма сбережения (накопления), тем более высокий уровень выпуска и запаса капитала может быть достигнут в состоянии устойчивого равновесия. Однако повышение нормы накопления ведет к ускорению экономического роста в краткосрочном периоде, до тех пор пока экономика не достигнет точки нового устойчивого равновесия.

Очевидно, что ни сам процесс накопления, ни увеличение нормы сбережения не могут объяснить механизм непрерывного роста выпуска в расчете на душу населения в устойчивом состоянии. Они показывают лишь переход от одного состояния равновесия к другому.

Для дальнейшего развития модели Солоу поочередно снимаются две предпосылки: неизменность численности населения и его занятой части (их динамика предполагается одинаковой) и отсутствие технического прогресса.

Предположим, население растет с постоянным темпом n. Это новый фактор, влияющий вместе с инвестициями и выбытием на фондовооруженность. Теперь уравнение, показывающее изменение запаса капитала на одного работника, будет выглядеть как $\Delta k = i - dk - nk$ или $\Delta k = i - (d + n)k$.

Рост населения аналогично выбытию снижает фондовооруженность, хотя и по-другому — не через уменьшение наличного запаса капитала, а путем распределения его между возросшим числом занятых. В данных условиях необходим такой объем инвестиций, который не только бы покрыл выбытие капитала, но и позволил обеспечить капиталом новых рабочих в прежнем объеме. Произведение nk показывает, сколько требуется дополнительного капитала в расчете на одного занятого, чтобы капиталовооруженность новых рабочих была на том же уровне, что и старых.

Условие устойчивого равновесия в экономике при неизменной фондовооруженности k* можно будет записать теперь так:

$$\Delta k = s \cdot f(k) - (d + n)k = 0 \text{ или } s \cdot f(k) = (d + n)k.$$

Данное состояние характеризуется полной занятостью ресурсов (рис. 28.4)[1].

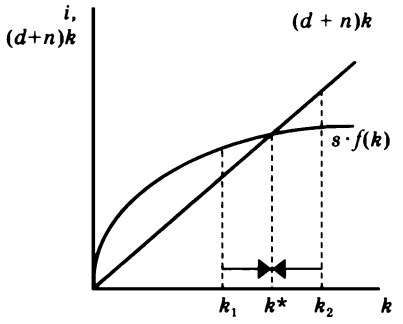


Рис. 28.4

В устойчивом состоянии экономики капитал и выпуск на одного занятого, т.е. фондовооруженность (k) и производительность (y) труда, остаются неизменными. Но, чтобы фондовооруженность оставалась постоянной и при росте численности населения, капитал должен возрастать с тем же темпом, что и численность населения, т.е.

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta L}{L} = \frac{\Delta K}{K} = n.$$

Таким образом, рост численности населения становится одной из причин непрерывного роста общего объема выпуска в условиях равновесия.

Отметим, что с увеличением темпа роста численности населения возрастает угловой коэффициент кривой $(d + n)k$, что приводит к уменьшению равновесного уровня фондовооруженности (k'^*), а следовательно, к падению y.

Учет в модели Солоу технологического прогресса видоизменяет исходную производственную функцию. Предполагается трудосберегающая форма технологического прогресса. Производственная функция будет представлена как $Y = F(K, L \cdot E)$, где E — эффективность единицы труда, зависящая от состояния здоровья, образования и квалификации работника, а $(L \cdot E)$ — численность условных единиц труда с постоянной эффективностью E. Чем выше E, тем больше продукции может быть произведено данным числом работников. Предполагается, что технологический прогресс осуществляется путем роста эффективности труда E с постоянным темпом g. Рост эффективности труда в данном случае аналогичен по результатам росту численности занятых: если технологический прогресс имеет темп $g = 2\%$, то, например, 100 рабочих могут произвести столько же продукции, сколько ранее производили 102 рабочих. Если теперь численность занятых (L) растет с темпом n, а E растет с темпом g, то $(L \cdot E)$ будет увеличиваться с темпом $(n + g)$.

Включение технологического прогресса несколько меняет и анализ состояния устойчивого равновесия, хотя ход рассуждений сохраняется. Если определить k' как количество капитала в расчете на единицу труда с

[1] Изменение фондовооруженности (k), необходимое для поддержания устойчивого равновесия на уровне k^*, происходит за счет гибкости цен на факторы производства. Например, при $k_2 > k^*$ объем капитала на одного занятого недостаточен для оснащения должным образом новой рабочей силы и покрытия выбытия. Это означает, что часть рабочей силы останется безработной. Но в условиях свободной конкуренции на рынках факторов безработица приведет к снижению цены труда по отношению к цене капитала, и предприниматели предпочтут перейти к новой технологии, требующей больше затрат труда и меньше капитала. Таким образом, фондовооруженность (k_2) снизится в направлении k^*. Аналогичные рассуждения можно привести и для $k_1 < k^*$, что свидетельствует о наличии внутренних механизмов движения системы к состоянию устойчивого равновесия.

постоянной эффективностью, т.е. $k' = \frac{K}{L \cdot E}$, а $y' = \frac{Y}{L \cdot E}$, то результаты роста эффективных единиц труда аналогичны росту численности занятых (увеличение количества единиц труда с постоянной эффективностью снижает величину капитала, приходящегося на одну такую единицу). В состоянии устойчивого равновесия (рис. 28.5) уровень фондовооруженности k'^* уравновешивает, с одной стороны, влияние инвестиций, повышающих фондовооруженность, а с другой стороны, воздействие выбытия, роста числа занятых и технологического прогресса, снижающих уровень капитала в расчете на эффективную единицу труда:

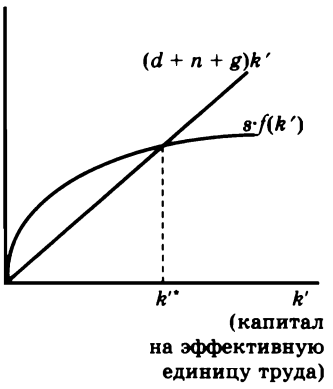


Рис. 28.5

$$s \cdot f(k') = (d + n + g)k'.$$

В устойчивом состоянии (k'^*) при наличии технологического прогресса общий объем капитала (K) и выпуска (Y) будут расти с темпом ($n + g$). Но, в отличие от случая роста численности населения, теперь будут расти с темпом g фондовооруженность $\left(\frac{K}{L}\right)$ и выпуск $\left(\frac{Y}{L}\right)$ в расчете на одного занятого; последнее может служить основой для повышения благосостояния населения. Следовательно, технологический прогресс в модели Солоу является единственным условием непрерывного роста уровня жизни, поскольку лишь при его наличии наблюдается устойчивый рост выпуска на душу населения (y).

Таким образом, в модели Солоу найдено объяснение механизма непрерывного экономического роста в режиме равновесия при полной занятости ресурсов.

Как известно, в кейнсианских моделях норма сбережения задавалась экзогенно и определяла величину равновесного темпа роста дохода. В неоклассической модели Солоу при любой норме сбережения рыночная экономика стремится к соответствующему устойчивому уровню фондовооруженности (k^*) и сбалансированному росту, когда доход и капитал растут с темпом ($n + g$). Величина нормы сбережения (накопления) является объектом экономической политики и важна при оценке различных программ экономического роста.

Поскольку равновесный экономический рост совместим с различными нормами сбережения (как мы видели, увеличение s лишь на короткое время ускоряло рост экономики, в длительном же периоде экономика возвращалась к устойчивому равновесию и постоянному темпу роста в зависимости от значений n и g), возникает проблема выбора оптимальной нормы сбережения.

Оптимальная норма накопления, соответствующая **«золотому правилу» Э. Фелпса**, обеспечивает равновесный экономический рост с максимальным уровнем потребления. Устойчивый уровень фондовооруженно-

сти, соответствующий этой норме накопления, обозначим k^{**}, а потребления — c^{**}.

Уровень потребления в расчете на одного занятого при любом устойчивом значении фондовооруженности k^* определяется путем ряда преобразований исходного тождества $y = c + i$. Выражаем потребление c через y и i и подставляем значения данных параметров, которые они принимают в устойчивом состоянии: $c = y - i$, $c^* = f(k^*) - dk^*$, где c^* — потребление в состоянии устойчивого роста, а $i = s \cdot f(k) = dk$ по определению устойчивого уровня фондовооруженности. Теперь из различных устойчивых уровней фондовооруженности (k^*), соответствующих разным значениям s, необходимо выбрать такой, при котором потребление достигает максимума (рис. 28.6).

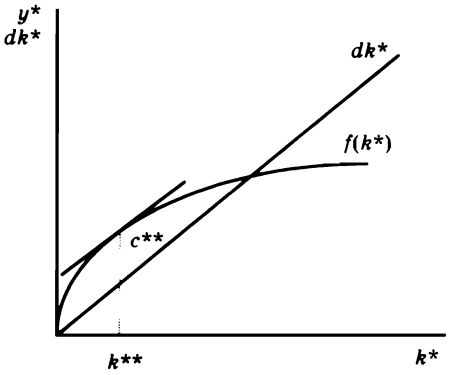


Рис. 28.6

Если выбрано $k^* < k^{**}$, то объем выпуска увеличивается в большей степени, чем величина выбытия (линия $f(k^*)$ на графике круче, чем dk^*), а значит, разница между ними, равная потреблению, растет. При $k^* > k^{**}$ увеличение объема выпуска меньше роста выбытия, т.е. потребление падает. Рост потребления возможен лишь до точки k^{**}, где оно достигает максимума (производственная функция и кривая dk^* имеют здесь одинаковый наклон). В этой точке увеличение запаса капитала на единицу даст прирост выпуска, равный предельному продукту капитала (MPK), и увеличит выбытие на величину d (износ на единицу капитала). Роста потребления не будет, если весь прирост выпуска будет использован на увеличение инвестиций для покрытия выбытия. Таким образом, при уровне фондовооруженности, соответствующем «золотому правилу» (k^{**}), должно выполняться условие $MPK = d$ (предельный продукт капитала равен норме выбытия)[1], а с учетом роста численности населения и технологического прогресса — условие $MPK = d + n + g$.

Если экономика в исходном состоянии имеет запас капитала больший, чем следует по «золотому правилу», необходима программа по снижению нормы накопления. Эта программа обусловливает увеличение потребления и снижение инвестиций. При этом экономика выходит из состояния равновесия и вновь достигает его при пропорциях, соответствующих «золотому правилу».

Если экономика в исходном состоянии имеет запас капитала меньше чем k^{**}, необходима программа, направленная на повышение нормы сбережения. Эта программа первоначально приводит к росту инвестиций и падению потребления, но по мере накопления капитала с определенного момента потребление вновь начинает расти. В результате экономика достигает нового равновесия, но уже в соответствии с «золотым правилом», где потребление превышает исходный уровень. Данная программа обычно считается непопулярной в связи с наличием «переходного периода»,

[1] Этот же результат можно получить, учитывая тот факт, что функция потребления достигает максимума при равенстве нулю ее первой производной: $(c^*)' = [f(k^*) - dk^*]' = 0$.

характеризующегося падением потребления, поэтому ее принятие зависит от межвременных предпочтений политиков, их ориентации на краткосрочный или долгосрочный результат.

Рассмотренная модель Солоу позволяет описать механизм долгосрочного экономического роста, сохраняющий равновесие в экономике и полную занятость факторов. Она выделяет технический прогресс как единственную основу устойчивого роста благосостояния и позволяет найти оптимальный вариант роста, обеспечивающий максимум потребления.

Представленная модель не свободна и от недостатков. Модель анализирует состояния устойчивого равновесия, достигаемые в длительной перспективе, тогда как для экономической политики важна и краткосрочная динамика производства и уровня жизни. Многие экзогенные переменные модели Солоу — s, d, n, g — предпочтительнее было бы определять внутри модели, поскольку они тесно связаны с другими ее параметрами и могут видоизменять конечный результат. Модель не включает также целый ряд ограничителей роста, существенных в современных условиях — ресурсных, экологических, социальных. Используемая в модели функция Кобба–Дугласа, описывая лишь определенный тип взаимодействия факторов производства, не всегда отражает реальную ситуацию в экономике. Эти и другие недостатки пытаются преодолеть современные теории экономического роста.

В неоклассической модели роста объем выпуска в устойчивом состоянии растет с темпом $(n + g)$, а выпуск на душу населения — с темпом g, т.е. устойчивый темп роста определяется экзогенно. Современные **теории эндогенного роста** пытаются определить устойчивый темп роста в рамках модели, эндогенно, связывая его со всеми возможными количественными и качественными факторами: ресурсными, институциональными и др.

Сторонники концепции **«экономики предложения»** полагают, что увеличение темпов роста при полной занятости возможно прежде всего путем сокращения регулирующего вмешательства извне в рыночную систему.

Основные понятия

«Гарантированный» темп роста
«Естественный» темп роста
«Золотое правило» Э. Фелпса
Интенсивный рост
Модель роста Р. Солоу
Модель роста Р.Ф. Харрода
Модель экономического роста Е. Домара
Устойчивый уровень фондовооруженности
Экономический рост
Экстенсивный рост

Фискальная и монетарная политика в классической и кейнсианской моделях

Классический и кейнсианский подходы к макроэкономической политике различны. Разногласия касаются причин нестабильности совокупного спроса; факторов, определяющих совокупное предложение; взаимосвязи инфляции и безработицы; инструментов фискальной и монетарной политики и т.д.

Общим методологическим подходом **кейнсианцев** является концепция **активной** макроэкономической политики, которая необходима для стабилизации внутренне нестабильной экономики. Внутренняя нестабильность во многом связана с недостаточной гибкостью рынка труда, «жесткостью» заработной платы и неэластичностью цен в сторону понижения.

В **классической модели** макроэкономическая политика всегда **пассивна**, так как экономика внутренне стабильна и автоматически приходит в состояние долгосрочного равновесия. Инструментами «саморегулирования» являются гибкие заработная плата, цены и ставка процента. Государственное вмешательство, напротив, усиливает экономическую нестабильность и сводится к минимуму.

В **кейнсианской модели** основным уравнением является **уравнение совокупных расходов:**

$$Y = C + I + G + X_n,$$

которое определяет величину номинального ВВП.

В **классической модели** основным уравнением является **уравнение обмена:**

$$MV = PY,$$

где величина MV представляет собой совокупные расходы покупателей, а PY — общие доходы (выручку) продавцов, которые также определяют номинальный ВВП.

Очевидно, что оба уравнения описывают кругооборот доходов и расходов в экономике и поэтому взаимосвязаны.

В **кейнсианской модели фискальная политика** рассматривается как наиболее эффективное средство макроэкономической стабилизации, так как государственные расходы оказывают непосредственное воздействие на величину совокупного спроса и сильное мультипликативное воздействие на потребительские расходы. Одновременно налоги достаточно эффективно воздействуют на потребление и инвестиции.

В **классической модели фискальной политике** отводится второстепенная роль по сравнению с **монетарной**, так как фискальные меры вызывают **эффект вытеснения** и способствуют повышению уровня инфляции, что значительно снижает их стимулирующий эффект.

В **кейнсианской модели монетарная политика** рассматривается как вторичная по отношению к фискальной, так как у кредитно-денежной политики очень сложный передаточный механизм: изменение денежной массы приводит к изменению ВВП через механизм изменения инвестиционных расходов, которые реагируют на динамику процентной ставки.

В **классической модели** предполагается, что изменение денежного предложения непосредственно воздействует на совокупный спрос и, следовательно, на номинальный ВВП.

В концепциях **неоклассического направления**, таких как **теория рациональных ожиданий** (ТРО), цены и заработная плата рассматриваются как абсолютно гибкие. Поэтому рыночный механизм может автоматически поддерживать экономику в состоянии равновесия без какого-либо вмешательства правительства или Центрального Банка. Стабилизационная политика может оказаться эффективной лишь в том случае, если правительство и Центральный Банк лучше информированы о шоках совокупного спроса и предложения, чем рядовые экономические агенты. Если же этого преимущества в информации нет, то фискальная или монетарная политика не сможет улучшить экономическую ситуацию.

Проблемы осуществления стабилизационной политики. Активная и пассивная политика

Экономическая стабилизация связана со многими трудностями практического характера. К их числу относятся:

а) временные лаги фискальной и монетарной политики;

б) несовершенство экономической информации;

в) изменчивость экономических ожиданий;

г) неоднозначность исторических аналогий.

Внутренний лаг — промежуток времени между моментом экономического шока и моментом принятия ответных мер экономической политики. Такие внутренние лаги более характерны для **фискальной политики**: изменение курса денежно-кредитной политики осуществляется по решению Центрального Банка, тогда как меры бюджетно-налоговой политики предполагают длительное обсуждение в парламенте.

Внешний лаг — промежуток времени между моментом принятия какой-либо меры экономической политики и моментом появления результатов принятой меры. Такие внешние лаги характерны для **денежно-кредитной политики** в большей степени, чем для фискальной, так как денежно-кредитные инструменты воздействуют на совокупный спрос через определенный передаточный механизм.

Поскольку инвестиционные проекты планируются фирмами заблаговременно, то требуется время от 6 до 12 месяцев, чтобы, например, инвестиции в жилищное строительство отреагировали на изменение ставки процента. Производственные инвестиции имеют еще более продолжительный лаг.

Так же обстоит дело и с чистым экспортом. В ответ на изменение денежной массы и процентной ставки изменяется валютный курс, что, в свою очередь, приводит к изменению объемов экспорта и импорта и, соответственно, величины чистого экспорта. Если, например, в результате снижения валютного курса какие-либо товары относительно подешевели, а другие, наоборот, относительно подорожали, то потребители не переключаются немедленно на подешевевшие товары даже в том случае, когда они очень высокого качества — требуется некоторое время, чтобы покупатели обнаружили их преимущества, изменили свои предпочтения и т.д. Эластичность спроса на импортные товары окажется в этом случае

одним из главных факторов, определяющих эффективность мер монетарной политики.

В среднем лаги фискальной и монетарной политики составляют 1–2 года. Если меры были приняты до начала циклического спада или во время спада, то пик воздействия может проявиться в противоположной фазе цикла (т.е. в подъеме) и усилить амплитуду колебаний. Это усложняет проведение активной стабилизационной политики.

Автоматические стабилизаторы экономики частично разрешают эту проблему в индустриальных странах. Создание эффективных систем прогрессивного налогообложения и страхования занятости является первоочередной задачей и для переходных экономик, где объективные сложности стабилизационной политики сочетаются с отсутствием адекватных налоговых, кредитно-денежных и других механизмов макроэкономического управления.

Проведение стабилизационной политики также осложняется тем, что многие экономические события практически непредсказуемы. Эти сложности макроэкономического прогнозирования частично преодолеваются с помощью расширения и усложнения **макроэкономических моделей**, позволяющих предсказать динамику основных показателей экономического развития. **Индекс опережающих индикаторов**, объединяющий 11 блоков данных, обеспечивает необходимую информацию о возможных колебаниях экономики.

Индекс опережающих индикаторов включает в себя следующие показатели:

1. Средняя продолжительность рабочей недели. Сокращение в длительности рабочей недели указывает на возможное сокращение в будущем объема ВВП.

2. Первичные заявки на получение страховки по безработице. Увеличение числа первичных требований на получение пособия связано с падающим уровнем занятости и выпуска.

3. Новые заказы на поставку потребительских товаров. Сокращение числа таких заказов предшествует сокращению ВВП.

4. Цены рынка акций. Снижение цен акций является отражением ожидаемого сокращения продаж корпораций и падения прибылей, а также вызывает сокращение потребительских расходов и делает выпуск новых акций менее привлекательным для фирм, что может вызвать падение ВВП.

5. Контракты и заказы на новые машины и оборудование. Сокращение объема заказов на производственное оборудо-вание и другие инвестиционные товары означает сокращение в будущем объема ВВП.

6. Число лицензий на строительство жилья. Сокращение этого показателя предшествует сокращению инвестиций и ВВП.

7. Выполнение заказов на поставки материалов и комплектующих изделий. Хотя это кажется несколько парадоксальным, но улучшение деятельности торговых предприятий по своевременной поставке покупателям материалов и комплектующих изделий свидетельствует о сокращении спроса со стороны сектора «бизнес» и о потенциально снижающемся ВВП.

8. Изменение портфеля заказов на товары длительного пользования. Сокращение объема портфеля заказов свидетельствует о сокращении совокупного спроса и последующем снижении ВВП.

9. Изменение цен на некоторые виды сырья. Снижение цен на сырье нередко предшествует падению объема ВВП.

10. Предложение денег. Сокращение предложения денег обычно ассоциируется с падением ВВП.

11. Индекс потребительских ожиданий. Падение доверия потребителей, характеризуемое этим индексом, предвещает сокращение потребительских расходов и ВВП.

Если на протяжении трех месяцев подряд идет сокращение или повышение этого средневзвешенного (или сводного) индекса из 11 компонентов, то это означает, что экономика в целом будет развиваться в том же направлении. Однако данный индекс не является безукоризненным барометром экономической конъюнктуры и не страхует от «ошибок» при проведении макроэкономической политики.

Выбор между активной и пассивной моделями макроэкономической политики осложняется также изменчивостью **экономических ожиданий.**

Определяя поведение потребителей, инвесторов и других экономических агентов, ожидания играют в экономике важнейшую роль. Проблема заключается в том, что, с одной стороны, от ожиданий во многом зависят результаты макроэкономического регулирования, но, с другой стороны, сами ожидания определяются мерами экономической политики.

Когда в политике правительства и ЦБ происходят изменения, то изменяются и ожидания экономических агентов, и их экономическое поведение. Для того чтобы эффективно управлять экономикой, необходимо прогнозировать эти изменения, используя для расчетов достаточно сложные экономические модели. Уравнения моделей должны изменяться в соответствии с изменениями в политике.

Однако обратное воздействие политики на формирование ожиданий очень сложно формализовать и «просчитать». Поэтому любые макроэкономические модели в известной мере несовершенны, и **Р. Лукас** критически относится к их использованию для оценки **эффективности** экономической политики. В связи с этим в современной экономической теории появился особый термин — **«критика Лукаса».** В самом общем виде его содержание сводится к тому, что традиционные методы анализа экономической политики не могут адекватно отразить влияние политических изменений на экономические ожидания.

Это особенно существенно для расчетов уровней ожидаемой инфляции и разработок стратегии антиинфляционной политики. **Адаптивный компонент ожидаемой инфляции** может быть рассчитан как сумма всех темпов инфляции прошлых лет, причем коэффициент при каждом следующем слагаемом, характеризующем удаление в прошлое, оказывается меньше, чем у предыдущего:

$$\underbrace{\pi_e}_{\text{Ожидаемая инфляция}} = \underbrace{0{,}4\pi_{-1} + 0{,}2\pi_{-2} + 0{,}1\pi_{-3} + \ldots}_{\text{Адаптивный (инерционный) компонент}} + \underbrace{\sigma,}_{\text{Рациональный компонент}}$$

где π_{-1} — уровень инфляции прошлого года;

π_{-2} — уровень инфляции двухлетней давности;

π_{-3} — уровень инфляции трехлетней давности и т.д.

Уравнение ожидаемой инфляции является составной частью общей модели равновесия «совокупный спрос — совокупное предложение»:

$$\begin{cases} 1)\ Y = \alpha + \beta \cdot G - \gamma \cdot T_a + \theta \dfrac{M}{P} & (\textit{уравнение совокупного спроса}) \\ 2)\ \pi = \pi_e - \lambda(u - u^*) + \varepsilon & (\textit{уравнение кривой Филлипса, полученное из уравнения кривой AS}) \\ 3)\ \pi_e = 0{,}4\pi_{-1} + 0{,}2\pi_{-2} + 0{,}1\pi_{-3} + \ldots\ldots + \sigma & (\textit{уравнение ожидаемой инфляции}) \\ 4)\ P = (1 + \pi)P_{-1} & (\textit{уравнение уровня цен}) \end{cases}$$

Внешними переменными модели являются госрасходы G, налоги T_a, денежное предложение M, ценовой шок e. В результате решения модели выводятся вероятностные значения уровней занятости, выпуска, безработицы, инфляции, которые могут послужить ориентирами для разработки альтернативных стратегий макроэкономической стабилизации.

При длительной инфляции экономические агенты перестают заблуждаться относительно последствий фискальной и монетарной экспансии, они больше интересуются экономической информацией, быстро распознают цели и прогнозируют результаты действий политиков, что позволяет избежать былых «ошибок» при выработке своих решений. Это означает, что инерционная составляющая ожидаемой инфляции постепенно уменьшается и со временем вовсе исчезает. Одновременно возрастает **рациональный компонент ожидаемой инфляции**, связанный с изменениями в макроэкономической политике. Именно этот компонент наиболее трудно количественно оценить, а значит, результаты решения модели *AD-AS* могут оказаться не абсолютно достоверными, что осложняет выбор мер экономической стабилизации.

Выбор между активной и пассивной экономической политикой зависит и от того, как оцениваются **уроки истории**. Мнение о стабилизационной политике во многом основывается на представлении о том, какую роль она сыграла в истории: стабилизирующую или дестабилизирующую. Этот подход является особенно распространенным в переходных экономиках, в том числе и в России, где постоянно ведутся поиски исторических аналогий сегодняшней ситуации и в этой связи обсуждается опыт НЭПа, опыт реформ Столыпина и другие исторические прецеденты.

Однако различные оценки исторических фактов нередко противоречат друг другу. История всегда допускает не одно, а множество толкований, так как выявить истинную причину макроэкономических колебаний нелегко. Поэтому обращение к истории не может окончательно разрешить вопроса о выборе модели стабилизационной политики.

Политика твердого курса и произвольная макроэкономическая политика

Выбор между активной и пассивной моделями макроэкономической политики не тождествен выбору между **«политикой твердого курса»** и **«свободой действий»**. Последовательная макроэкономическая политика (**«политика твердого курса»**, или **«игра по правилам»**) предполагает заблаговременный выбор мер, которые могут быть предприняты в той или иной

ситуации и которые предопределяют практические шаги правительства и Центрального Банка. **«Твердый курс»** означает, что меры правительства и Центрального Банка по изменению госрасходов, налогов и денежной массы ограничиваются количественными рамками избранных целевых ориентиров, которые не могут быть изменены в соответствии с текущей экономической конъюнктурой. Поэтому свобода действий правительства и ЦБ оказывается ограниченной необходимостью соблюдения заранее объявленных «правил игры».

Примером **пассивной** макроэкономической политики в рамках **твердого курса** на стабилизацию темпа роста денежной массы является увеличение денежного предложения на 3% в год независимо от динамики уровня безработицы и других факторов.

Примером **активной** политики в рамках названного курса ЦБ может быть следующая:

$$\frac{\Delta M}{M} = 3\% + (u - u_{-1}),$$

где $\frac{\Delta M}{M}$ — темп роста денежной массы;

u и u_{-1} — фактический уровень безработицы в текущем и предыдущем году соответственно.

В обоих случаях твердым курсом ЦБ является, в терминах модели *IS-LM*, сдвиг кривой *LM* вправо, так как ЦБ стремится стабилизировать с помощью расширения денежного предложения находящуюся в спаде экономику. Но величина этого сдвига кривой *LM* вправо при пассивной политике всегда одинакова, а при активной — увеличивается в зависимости от глубины спада.

Непоследовательная макроэкономическая политика (**политика «свободы действий»**, или **«свободы инициативы»**) означает, что правительство и Центральный Банк дают оценку экономических проблем в каждом конкретном случае, по мере их возникновения, и в каждый данный момент дискреционно подбирают подходящий тип политики. Поэтому такую политику также называют **дискреционной**, хотя в данном случае содержание этого термина гораздо более широкое, чем в контексте дискреционной фискальной политики, о которой шла речь в главе 23. «Свобода действий» означает отсутствие каких-либо количественных рамок, ограничивающих возможности правительства и ЦБ по изменению госрасходов, налогов и денежной массы.

Опыт макроэкономического регулирования в индустриальных странах свидетельствует, что «игра по правилам» имеет неоспоримые преимущества перед произвольной политикой. Эти преимущества, в самом общем виде, могут быть сведены к трем обстоятельствам.

1. Последовательная макроэкономическая политика снижает риск принятия **некомпетентных решений.**

Некомпетентность в экономической политике может быть связана не столько с некомпетентностью конкретных официальных лиц, сколько с двумя следующими обстоятельств...ми. **Во-первых**, некомпетентное решение правительства может возникнуть стихийно, как результат столкно-

вения противоречивых интересов различных социальных групп. **Во-вторых, несовершенство информации** является «питательной почвой» для действий дилетантов, предлагающих заманчивые, но малореалистичные программы быстрого разрешения сложных макроэкономических проблем.

При твердых курсах политики правительства и ЦБ снижаются риски принятия некомпетентных решений под давлением определенных социальных групп или «популярных» программ.

2. Политика твердого курса снижает влияние **политического бизнес-цикла** на динамику уровней занятости, выпуска и инфляции.

Политические деятели, осуществляющие меры фискальной и монетарной политики, стараются сделать так, чтобы к моменту выборов сложились благоприятные в социальном смысле условия, которые обеспечили бы переизбрание лидеров данной партии на следующий срок. В этих целях можно сначала простимулировать увеличение занятости, а потом снизить инфляцию в результате более жесткой политики расходов, что обеспечит к моменту перевыборов относительно высокую занятость при относительно умеренной инфляции. Такого же результата можно добиться и с помощью противоположной комбинации мер — сначала провести жесткую антиинфляционную политику, сопровождающуюся ростом безработицы, а затем стимулирующую политику по увеличению занятости и доходов. Таким образом, маневрирование уровнями занятости и инфляции оказывается нацеленным не столько на обеспечение устойчивого экономического роста, сколько на обеспечение политической победы на очередных выборах. В итоге политический процесс сам по себе превращается в один из факторов циклических колебаний экономики.

Твердые курсы политики правительства и ЦБ позволяют относительно оградить экономику от влияния изменений политической конъюнктуры. Приверженность твердому курсу снижает возможность фискальных и монетарных маневров в краткосрочном периоде, но способствует стабилизации экономики в долгосрочном плане.

3. «Игра по правилам» способствует укреплению **доверия** экономических агентов к политике правительства и Центрального Банка.

Проблема недоверия связана не столько с недоверием к отдельным официальным лицам, сколько с возможными отказами правительства и ЦБ от своих обещаний по проведению тех или иных экономических мер. Например, при произвольной макроэкономической политике правительство может объявить о льготном налогообложении прибылей от инвестиций, чтобы привлечь капитал в определенные отрасли и регионы. Но когда капитал уже инвестирован, правительство может отказаться от своих обещаний по снижению налогообложения, так как это создает угрозу увеличения дефицита госбюджета. Другой пример: в целях стимулирования инноваций правительство выдает изобретателям новых видов продукции патенты, предоставляющие им монопольное право использования ее в течение ряда лет и получения монопольной прибыли. Но, после того как изобретения уже сделаны, правительство может аннулировать патенты, чтобы сделать продукцию более доступной для потребителя.

В каждом из этих случаев экономические агенты знают, что правительство может нарушить свои обещания. Поэтому они страхуются от «обмана» — не инвестируют и не делают изобретений. В результате такой

непоследовательной политики правительства экономика в целом существенно проигрывает, так как стимулы к экономическому росту оказываются заблокированными пессимистическими ожиданиями.

Отдавая себе отчет в непоследовательности макроэкономической политики, экономические агенты перестают доверять заявлениям правительства и ЦБ, и экономика в конечном счете может оказаться малоуправляемой. Так, например, согласно кривой Филлипса взаимосвязь между инфляцией и безработицей зависит от инфляционных ожиданий. Для уменьшения инфляционных ожиданий руководство ЦБ заявляет, что главной целью проводимой им денежной политики является снижение темпов роста цен. Однако после того как ожидания уже сложились, у ЦБ появляется стимул к отказу от прежних намерений ради борьбы с безработицей. Если маневры ЦБ не ограничены рамками «твердого курса», то экономические агенты не поверят его заявлениям о решительной антиинфляционной политике и не будут осуществлять инвестиций. В итоге экономический рост окажется «заблокированным» этим недоверием.

Политика твердого курса, которая не сопровождается никакими обещаниями, вызывает у экономических агентов больше доверия, делает ожидания более рациональными и создает в целом более благоприятную обстановку с точки зрения долгосрочных целей экономического роста.

Возможные «твердые курсы» фискальной и монетарной политики. Противоречивость целей макроэкономического регулирования и проблема координации курсов бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики

Некоторые возможные «твердые курсы» бюджетно-налоговой политики правительства:

а) государственный бюджет, балансируемый ежегодно;

б) государственный бюджет, балансируемый в более долгосрочном периоде:

— на циклической основе;

— на функциональной основе.

Курс правительства на ежегодно балансируемый государственный бюджет:

а) снижает степень «встроенной» стабильности экономики;

б) вызывает частые колебания налоговых ставок, которые снижают инвестиционную активность;

в) относительно уменьшает доходы сегодняшнего поколения в пользу будущего.

Данные нижеприведенной таблицы свидетельствуют о сложностях практической реализации курса на ежегодно сбалансированный бюджет.

Поскольку курс на ежегодно сбалансированный бюджет связан со значительными издержками, постольку бюджеты большинства стран балансируются в более долгосрочной перспективе. При этом в качестве **целевых ориентиров фискальной политики,** ограничивающих свободу действий правительства и направляющих ее на поддержание определенных количественных соотношений, могут выступать следующие:

— снижение общего объема государственного долга;

— стабилизация соотношения долг/ВВП;

— выравнивание темпов роста государственных расходов и темпов роста ВВП;

— равенство чистого объема инвестиций чистому объему государственного долга или превышение.

Ведущие индустриальные страны: динамика доли сальдо федерального бюджета и бюджета расширенного правительства в ВВП, %

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
I. **Сальдо бюджета расширенного правительства** — в среднем по группе стран,	-2,7	-4,5	-4,9	-4,3	-4,2	-3,6	-2,0	-1,6	-1,2	-0,3	-1,7	-2,6	-2,1
в том числе:													
США	-3,3	-6,0	-5,1	-3,8	-3,3	-2,4	-1,3	-0,1	0,6	1,5	0,1	-1,4	-1,2
Япония	2,9	1,5	-1,6	-2,8	-4,3	-4,9	-3,7	-5,6	-7,6	-8,5	-8,5	-8,7	-7,6
Германия	-3,1	-2,5	-3,2	-2,4	-3,3	-3,4	-2,7	-2,2	-1,6	1,2	-2,7	-2,7	-2,0
Франция	-2,2	-4,1	-5,9	-5,5	-5,5	-4,1	-3,0	-2,7	-1,8	-1,4	-1,4	-2,1	-1,9
Италия	-10,0	-9,5	-9,4	-9,3	-7,6	-7,1	-2,7	-2,8	-1,8	-0,5	-1,4	-1,2	-0,2
Великобритания	-2,2	-6,5	-8,0	-6,8	-5,4	-4,1	-1,5	0,3	1,5	4,4	0,4	-0,9	-1,2
Канада	-7,2	-8,0	-7,6	-6,7	-5,3	-2,8	0,2	0,5	1,6	3,2	2,4	1,7	1,7
Справочно:													
в среднем по ЕС				-5,6	-5,3	-4,3	-2,4	-1,6	-0,7	0,9	-0,8	-1,3	-1,0

Источник: Данные Всемирного Банка, МВФ, ЕБРР.

Указанные целевые ориентиры сдерживают «аппетиты» расходующих государственных ведомств, которые вынуждены соотносить свои требования новых бюджетных ресурсов с этими ограничениями, без которых динамика фактического дефицита государственного бюджета может оказаться трудноуправляемой. Некоторые возможные «твердые курсы» кредитно-денежной политики Центрального Банка:

1) поддержание стабильного темпа изменения денежной массы;
2) стабилизация рыночной ставки процента;
3) стабилизация номинального ВВП;
4) стабилизация номинального валютного курса.

При стабилизации темпа изменения денежной массы ЦБ устанавливает на каждый год определенный уровень ее прироста и с помощью операций на открытом рынке, дисконтной политики или изменения нормы резервирования поддерживает стабильное денежное предложение. При такой политике кривая LM имеет положительный наклон: так как предложение денег стабильно, то более высокому уровню выпуска Y_2 соответствует более высокая ставка процента R_2 (рис. 29.1). Этот курс ЦБ оказывается эффективным при относительно стабильной скорости обращения денег.

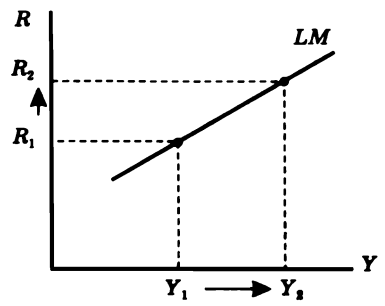


Рис. 29.1

При стабилизации процентной ставки ЦБ изменяет денежное предложение с помощью указанных инструментов таким об-

разом, чтобы фактическая среднерыночная ставка процента приблизилась к избранному целевому ориентиру. Этот курс позволяет относительно сократить **эффект вытеснения** частных инвестиций, сопровождающий стимулирующую фискальную политику. В то же время стабилизация ставки процента позволяет относительно стабилизировать динамику валютного курса, так как, при прочих равных условиях, между этими переменными наблюдается положительная функциональная зависимость.

Стабилизация ставки процента графически может изображаться в виде горизонтальной кривой LM, «зафиксированной» на уровне целевого ориентира R_0 (рис. 29.2).

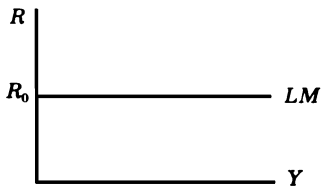


Рис. 29.2

Если правительство и ЦБ успешно координируют свои действия, то стабилизация ставки процента может быть достигнута при традиционных наклонах кривых IS и LM и их скоординированных сдвигах (рис. 29.3).

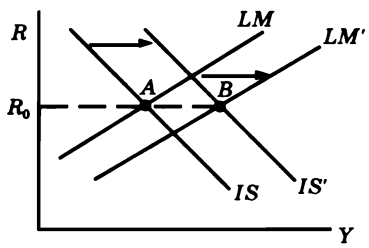


Рис. 29.3

Антиинфляционный потенциал курса на стабилизацию темпов изменения денежной массы более высокий, чем курса на стабилизацию рыночной ставки процента, однако в первом случае не удается избежать эффекта вытеснения.

Курс на стабилизацию номинального ВВП обладает наибольшим антиинфляционным потенциалом, хотя практическая реализация такой политики осложняется тем, что ВВП изменяется со значительным временным лагом к любым мерам. Этот курс предполагает «фиксацию» вертикальной кривой LM на уровне избранного ориентира Y_0 (рис. 29.4).

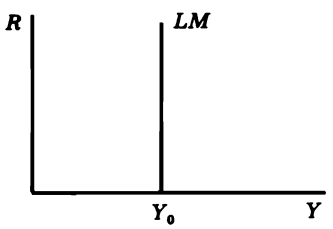


Рис. 29.4

Если фактический номинальный ВВП оказывается выше заданного, то ЦБ с помощью мер кредитно-денежной политики снижает денежное предложение, что сопровождается снижением занятости и выпуска. Если фактический ВВП ниже заданного уровня, то ЦБ проводит кредитно-денежную экспансию. Колебания уровня занятости при такой политике могут оказаться значительными, хотя в более долгосрочном периоде стабилизация выпуска предполагает и стабилизацию уровня безработицы.

«Выпрямление» кривой LM, как правило, предполагает скоординированные действия ЦБ и правительства, так как кривая LM становится вертикальной при очень высоких ставках процента, которые сопровождаются минимизацией спекулятивного спроса на деньги и сохранением, по существу, только трансакционного спроса на деньги. Такое значительное повышение процентных ставок может быть достигнуто при долговом финансировании бюджетного дефицита в сочетании с ограничительной кредитно-денежной политикой ЦБ (рис. 29.5).

Описанный курс политики оказывается наиболее эффективным в ситуациях, когда снижение уровня инфляции становится первоочередной

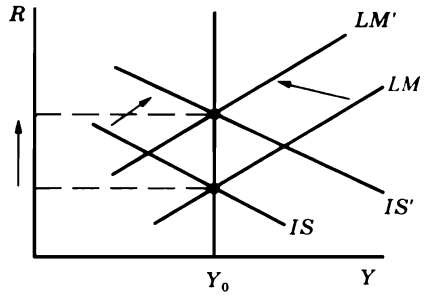


Рис. 29.5

целью макроэкономического регулирования.

Опыт многих стран свидетельствует, что заслуживает **доверия** политика ЦБ, которая обеспечивает **низкий стабильный темп роста денежной массы.** Однако такая политика несовместима с фискальной политикой правительства, ориентированной на значительный дефицит госбюджета. Эта несовместимость объясняется ограниченными возможностями долгового финансирования бюджетного дефицита и неизбежным усилением инфляционного давления даже в случае стабилизации темпа роста денежной массы. В условиях быстрого роста государственного долга экономические агенты не поверят обещанию ЦБ придерживаться низкого темпа роста денежной массы, а недоверие неизбежно дестабилизирует общую макроэкономическую ситуацию. Поэтому систематический контроль правительства за динамикой бюджетного дефицита является необходимым условием успешного проведения Центральным Банком антиинфляционной денежной политики.

В переходных экономиках, в том числе и в российской, выбор оптимального сочетания курсов бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики затрудняется рядом специфических обстоятельств. **Во-первых,** нередко отсутствует необходимый опыт макроэкономического регулирования вообще и опыт координации действий правительства и ЦБ — в частности. **Во-вторых,** объективно сложная проблема укрепления доверия к экономической политике правительства и ЦБ еще более усложняется в ситуации экономической нестабильности и недоверия к отдельным официальным лицам. **В-третьих,** нередко отсутствуют необходимые социальные условия для обеспечения успешного антиинфляционного сдерживания ценой увеличения безработицы. Например, отсутствие в России развитой инфраструктуры рынка труда, которая позволила бы вытесненным из производства работникам быстро получить новые профессии и новые рабочие места, делает социально рискованным проведение жесткой антиинфляционной политики по методике «шоковой терапии».

Сочетание указанных обстоятельств приводит к преобладанию произвольной макроэкономической политики правительства и ЦБ, которая не способствует укреплению доверия и препятствует рационализации экономических ожиданий. Однако некоторые меры экономической политики — например, установление валютного коридора — позволяют думать о том, что правительство и ЦБ начинают процесс «обучения» экономических агентов формам рационального поведения. В пользу вывода о возможном движении в сторону рационализации ожиданий свидетельствует и обилие макроэкономической информации в периодической печати, а также появление в структуре частных фирм специальных аналитических подразделений, призванных давать обоснованные, «рациональные» прогнозы будущего состояния экономики, исходя из которых негосударственный сектор будет принимать экономические решения.

В то же время на фоне негибкости рынка труда усиливается тенденция к «жесткости» заработной платы и цен, корректировки которых зна-

чительно расходятся по времени. Снижение уровня инфляции и стабилизация доли бюджетного дефицита в ВВП России частично достигается путем «задержек» в выплате заработной платы и накопления отсроченных платежей, а также активного долгового финансирования бюджетных расходов. В этой ситуации эффекты антиинфляционной политики вряд ли могут оказаться долговременными.

Существенные сложности практического осуществления макроэкономической политики связаны с необходимостью координации «твердых курсов» правительства и Центрального Банка. Так, например, в странах с переходной экономикой финансирование значительных бюджетных дефицитов неинфля-ционными методами было практически невозможным, в особенности на начальном этапе трансформации. Поэтому монетизация бюджетного дефицита использовалась фактически повсеместно.

Инфляция, стимулируемая чрезмерным ростом денежной массы, приводила к обесцениванию денежных средств населения и перераспределению доходов между домашними хозяйствами, предприятиями, банками и правительством. При этом финансовый сектор (в том числе ЦБ) и правительство получили значительные выгоды от инфляционного налога, в особенности в России, где в 1992–1993 гг. доход от монетизации дефицита (сеньораж) превысил 16% ВВП, практически сравнявшись с общей величиной поступлений в государственный бюджет. В странах ЦВЕ этот показатель был несколько ниже — в Венгрии и Польше он составлял 5–6% ВВП в 1990–1992 гг. Впоследствии сеньораж в переходных экономиках, лидирующих на пути реформ, стабилизировался на «нормальном» уровне — около 1,5% ВВП. Это послужило серьезным фактором укрепления доверия к стабилизационным стратегиям правительства и ЦБ, позволив этим экономикам в 1993–2000 гг. выйти на траекторию устойчивого роста.

Основные понятия

Активная и пассивная макроэкономическая политика
Внешний временной лаг
Внутренний временной лаг
Доверие к политике правительства и Центрального Банка
Индекс опережающих индикаторов
«Критика Лукаса»
Некомпетентность в макроэкономической политике
Непоследовательность макроэкономической политики
Политический бизнес-цикл
Правила («твердые курсы») макроэкономической политики
Свобода действий в макроэкономической политике

Глава 30. Теория международной торговли

Анализ специфических проблем открытой экономики начинается обычно с внешней торговли как важнейшей формы международных экономических отношений. Здесь тесно переплетаются макроподход с точки зрения влияния внешней торговли на уровень производства, занятости, цен и другие переменные и микроанализ рынков отдельных товаров, вовлекаемых в международный обмен, с позиций выгод и потерь экономических агентов, возникающих в результате либерализации внешней торговли.

В ходе макроэкономического анализа мы уже сталкивались с проблемами открытой экономики. Так, объем экспорта и импорта, как известно, может непосредственно влиять на уровень ВВП, занятость и другие макроэкономические показатели, а также в целом на макроэкономическое равновесие. Рост производства в экспортных отраслях, в связи с возросшим спросом на отечественные товары за рубежом, увеличивает объем ВВП страны. Напротив, рост импорта отвлекает часть внутреннего спроса на товары, производимые в других странах, и таким образом снижает стимулы внутреннего производства, что может привести к падению ВВП. В соответствии с кейнсианской моделью влияние экспорта и импорта (или чистого экспорта) на объем дохода в экономике оценивается с учетом эффекта мультипликатора, аналогично влиянию других расходов[1].

Необходимость внешней торговли. Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо

Теория международной торговли Д. Рикардо, а ранее А. Смита, была призвана доказать в противовес меркантилистам необходимость и целесообразность свободной внешней торговли. А. Смит объяснял существование международной торговли и ее выгодность различием в **абсолютных издержках** производства товаров в разных странах. Международное разделение труда и специализация считались целесообразными, поскольку в каждой стране существовали особые условия и ресурсы, обеспечивавшие ей преимущества по сравнению с другими странами: возможность производить определенные товары с меньшими издержками (или возможность производить в единицу времени большее количество товаров).

В теории **абсолютного преимущества** А. Смита принципы разумного поведения хозяйствующего субъекта переносятся на сферу международной торговли: если можно купить товар за рубежом по более низкой цене, чем у себя дома, то лучше сделать это, специализируясь на производстве того товара, который дешевле изготавливать дома вследствие наличия определенных преимуществ в данной отрасли.

Разделение труда и специализация стран на товарах, в производстве которых они обладают абсолютным преимуществом, экспорт этих товаров после покрытия внутренних потребностей в обмен на другие товары,

[1] В этом случае в мультипликатор расходов вводится предельная склонность к импортированию m', показывающая изменение объема импорта при изменении дохода на единицу. Тогда мультипликатор расходов принимает вид $\frac{1}{1-b(1-t)+m'}$.

издержки производства которых в других странах ниже, — все это дает возможность обеспечить общую экономию затрат в торгующих странах, поскольку каждая из них производит главным образом те товары, на которые она затрачивает меньше ресурсов, чем другие страны.

Д. Рикардо сделал следующий шаг в теории международной торговли, доказав ее целесообразность и для тех случаев, когда страна не обладает абсолютным преимуществом в производстве каких-либо товаров. Он показал, что всегда, когда в отсутствие торговли сохраняются различия между странами в соотношении издержек производства разных товаров, каждая страна будет располагать **сравнительным преимуществом**: у нее всегда найдется товар, производство которого будет более эффективно, чем производство остальных, при существующем соотношении издержек в разных странах. Другими словами, отношение издержек производства этого товара к издержкам производства остальных товаров в данной стране будет ниже, чем аналогичное соотношение в других странах. Именно на производстве такого товара страна должна специализироваться и экспортировать его в обмен на другие товары.

Приведем пример. Пусть при имеющихся ресурсах страна A может произвести за год 60 единиц товара Y, или 30 единиц товара X, или любую комбинацию этих товаров в пределах, заданных кривой производственных возможностей (сплошная линия на рис. 30.1,*а*). Страна B (или остальной мир) с помощью имеющихся ресурсов может произвести 80 единиц товара Y, или 100 единиц товара X, или их любую комбинацию в пределах, заданных кривой производственных возможностей (сплошная линия на рис. 30.1,*б*). Очевидно, страна B обладает абсолютным преимуществом в производстве обоих товаров, а страна A не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров[1]. Однако соотношения издержек производства товаров X и Y в этих странах различны. Мы будем исходить из предположения о постоянстве издержек производства товаров Y и X в странах, а значит, постоянстве издержек замещения, что даст возможность представить кривые производственных возможностей в виде прямых линий. Различный наклон этих кривых в странах свидетельствует о разном соотношении издержек производства товаров X и Y. Для страны A это соотношение составит $60Y=30X$, или $2Y=1X$, а в стране B — соответственно $0{,}8Y=1X$ (для единицы товара Y эти же соотношения будут равны: $1Y=0{,}5X$ в стране A и $1Y=1{,}25X$ в стране B). Относительные цены товаров на конкурентных рынках определяются относительными издержками их производства и стремятся к указанным выше соотношениям.

В закрытой экономике товаров потребляется столько, сколько производится. Максимальные объемы потребления заданы точками на кривых производственных возможностей. Предположим, что страна A производит и потребляет 20 единиц товара Y и 20 единиц товара X (т. E_0 на рис. 30.1,*а*)[2], а страна B — соответственно $65X$ и $28Y$ (т. E_0 на рис. 30.1,*б*)[3].

---

[1] Вместо количества произведенных товаров можно рассматривать рабочее время, необходимое для производства заданного количества товаров, что не изменит смысла рассуждений.

[2] Уравнение кривой производственных возможностей для страны A при заданных условиях будет выглядеть так: $Y=60-2X$, тогда если $X=20$, то $Y=20$.

[3] Уравнение кривой производственных возможностей страны B: $Y=80-0{,}8X$, тогда если $X=65$, то $Y=28$.

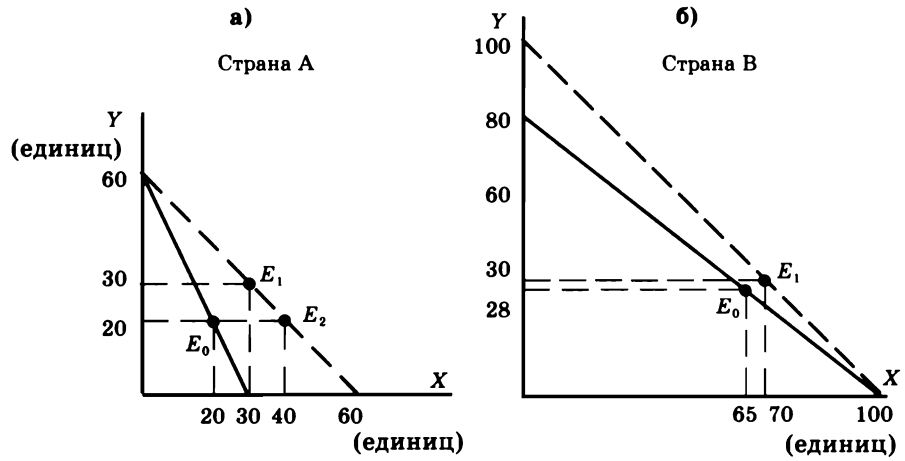


Рис. 30.1

При сопоставлении условий торговли в двух странах обнаруживается, что товар Y можно купить в стране A за $0{,}5X$, а продать — в стране B за $1{,}25X$. Товар X можно купить в стране B за $0{,}8Y$, а продать — в стране A за $2Y$, получая значительную выгоду (при условии, что транспортные издержки невелики). Значит, если страны будут открыты для международной торговли, то страна A будет экспортировать товар Y в страну B и закупать у нее более дешевый товар X. Страна B, наоборот, будет вывозить товар X в страну A в обмен на более дешевый товар Y. Развитие межстранового обмена приведет к выравниванию относительных цен в обеих странах[1]. Мировая цена (в данном случае цена, по которой страны A и B будут торговать друг с другом) установится где-то между относительными ценами, существовавшими в странах до начала обмена. В нашем примере мировая цена будет находиться в пределах $0{,}8Y<1X<2Y$, или для товара Y: $0{,}5X<1Y<1{,}25X$.

Если предположить, что цена мирового рынка выйдет за эти пределы и установится, скажем, на уровне $1Y=2X$, то взаимной торговли не будет, так как обеим странам станет выгоднее экспортировать товар Y, а товар X продавать у себя дома. Конкретный уровень цены мирового рынка будет зависеть от соотношения спроса и предложения, т.е., например, при более высоком спросе на данный товар мировая цена будет тяготеть к верхней границе, и наоборот.

Предположим, что цена на мировом рынке установилась на уровне $1X=1Y$. Как и в случае абсолютного преимущества, для получения наибольшей выгоды странам необходимо полностью специализироваться на производстве одного товара: товара Y в стране A и товара X в стране B. При новом соотношении цен $1X=1Y$ страны смогут расширить границы своего потребления (пунктирные линии на рис. 30.1,*а* и 30.1,*б*). Теперь, например, страна A может либо производить $60Y$ и обменивать их на $60X$, либо производить $60Y$, частично потреблять товары Y, а частично обме-

[1] Объем внешней торговли расширяется до тех пор, пока не исчезает разница в относительных ценах товаров между торгующими странами.

нивать их на X. Если потребление товаров Y останется на прежнем уровне ($20Y$ в т. E_0), то из произведенных $60Y$ оставшиеся $40Y$ страна может обменять на $40X$ на мировом рынке, расширив в 2 раза потребление товара X (т. E_2). Можно выбрать и другое сочетание товаров X и Y, например $30X$ и $30Y$[1] (т. E_1 на рис. 30.1,*а*). Аналогичные рассуждения можно провести и для страны B, специализирующейся полностью на производстве товара X (потребление может возрасти до уровня, соответствующего т. E_1).

В целом потребление в двух странах в результате установления торговых отношений и специализации производства существенно расширится (см. табл. ниже).

Суммарное производство товаров X и Y в двух странах также увеличится и составит $100X$ и $60Y$, тогда как до специализации оно равнялось соответственно $85X(20+65)$ и $48Y(20+28)$. Внешняя торговля, таким образом, оказывается выгодной как отдельным странам, так и мировому хозяйству в целом.

	Закрытые рынки			Открытые рынки		
	Товар X	Товар Y	Всего	Товар X	Товар Y	Всего
Страна *A* (потребление)	20	20	40	30	30	60
Страна *B* (потребление)	65	28	93	70	30	100
Всего (производство и потребление)	85	48	133	100	60	160

Примечание. Цифры даны для соотношений, представленных на графиках 30.1,*а* и 30.1,*б* точками E_0 и E_1.

Теория Д. Рикардо основывалась на различиях в издержках производства товаров между странами, а также на предположении о **постоянстве издержек замещения** в каждой стране. В нашем примере это означало, что в какой бы точке кривой производственных возможностей страны A мы ни находились, для производства дополнительной единицы товара X мы должны были бы отказаться от выпуска двух единиц товара Y (или для увеличения на единицу производства товара Y мы должны были бы отказаться от производства 0,5 единицы товара X). Графически это отражалось бы в том, что кривые производственных возможностей имели бы постоянный наклон на всем протяжении, т. е. были бы прямыми линиями.

Однако на практике предпосылка о постоянстве издержек замещения оказалась несостоятельной. Во многих отраслях рост производства сопровождался увеличением предельных издержек, а следовательно, выпуск каждой дополнительной единицы товара требовал отказа от производства все большего количества других товаров. К тому же перемещение производства из одной отрасли в другую приводило к росту издержек замещения еще и потому, что для выпуска разных видов товара требовались разное сочетание ресурсов, разная технология и т.д. Предпосылка о постоянстве издержек замещения имела следствием тот факт, что максимальный выигрыш от внешней торговли достигался при **полной специализации стран на товарах**, в производстве которых они обладали сравнительным преимуществом. Но

[1] В новых условиях уравнение кривой торговых возможностей для страны *A* (пунктирная линия на рис. 30.1,*а*) будет таким: $Y = 60 - X$, а для страны B: $Y = 100 - X$.

реальная структура внешней торговли не подтверждала этот вывод: примеров полной специализации в мире практически не существовало.

Все это привело к замене данной предпосылки на более приемлемую — о **возрастающих издержках замещения** (выпуклая кривая производственных возможностей на рис. 30.2). Это означало, что при расширении одной отрасли за счет других выпуск каждой дополнительной единицы товара сопровождался отказом от производства все большего объема продукции в других отраслях.

Пусть в закрытой экономике, при имеющихся ресурсах, в год может быть произведено 50 единиц товара Y и 40 единиц товара X. Соотношение цен на внутреннем рынке устанавливалось на уровне $2Y=1X$, или $1Y=0{,}5X$ (точка S_1 на рис. 30.2). Страна имеет сравнительные преимущества в производстве товара Y, поэтому после установления торговых отношений с другими странами ей будет выгодно экспортировать товар Y и в обмен закупать более дешевый за границей товар X. Если мировая цена будет зафиксирована на уровне $1X=1Y$, то страна скорее всего изменит структуру своего производства и будет специализироваться на выпуске товара Y. Для этого ей придется перевести ресурсы из отрасли X в отрасль Y. Но если раньше мы исходили из того, что издержки замещения постоянны независимо от сочетания объемов выпускаемых товаров, а значит, и при полной специализации на выпуске одного товара они остаются теми же, то теперь ресурсы уже не полностью взаимозаменяемы. Это означает, что при увеличении производства товара Y соотношение издержек будет меняться, например, от $1Y=0{,}5X$ к $1Y=0{,}6X$, $1Y=0{,}8X$ и т.д., что соответствует предположению о росте издержек замещения. Специализация на выпуске товара Y будет выгодной до тех пор, пока соотношение издержек в стране не сравняется с соотношением цен на мировом рынке, то есть не достигнет уровня $1Y=1X$ (точка S_2 на рис. 30.2). Дальнейшее увеличение производства товара Y будет сопровождаться ростом предельных издержек и, следовательно, издержек замещения, которые превысят цены мирового рынка и сделают экспорт товара Y невыгодным.

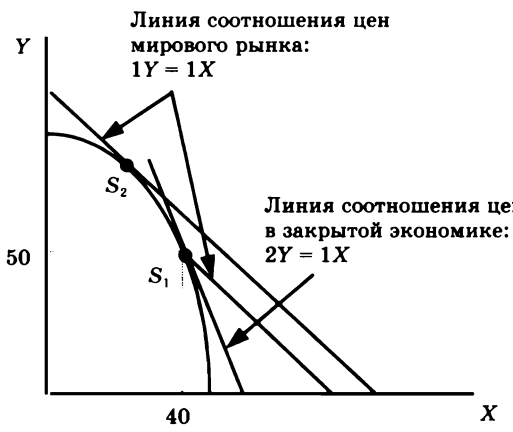


Рис. 30.2

Таким образом, растущие издержки замещения ставят границы специализации и максимальная выгода от внешней торговли достигается при **частичной специализации**[1]. Страна производит не только товар Y, но и

[1] Расширение возможностей потребления в условиях внешней торговли представлено на рис. 30.2 площадью между линией соотношения цен мирового рынка, продолженной вправо от точки S_1, и кривой производственных возможностей (структура выпуска остается прежней, но появляются выгодные условия обмена части продукции Y на мировом рынке), а также площадью под касательной справа от точки S_2 (между касательной и кривой производственных возможностей), где соотношение внутренних издержек равно относительным ценам мирового рынка и достигается максимальное увеличение возможностей потребления.

некоторое количество товара X, поэтому на практике нередко возникает конкуренция между импортом (товаром X из других стран) и импортозамещающей продукцией, выпускаемой отечественными производителями (оставшееся производство товара X).

Тем не менее при той и другой предпосылке теория сравнительных преимуществ показывает, что возможности потребления в стране могут быть расширены не только за счет совершенствования или наращивания внутренних факторов (что раздвигает границы производственных возможностей), но и за счет международной торговли и специализации в рамках международного разделения труда.

Теория внешней торговли Хекшера—Олина, возможности ее применения

Дальнейшее развитие теории внешней торговли связано с именами шведских ученых Э. Хекшера и Б. Олина. Они исходили из того, что различия в сравнительных издержках между странами объясняются, во-первых, тем, что в производстве различных товаров факторы используются в разных соотношениях, и, во-вторых, тем, что обеспеченность стран факторами производства неодинакова. В соответствии с **теорией Хекшера—Олина** страны будут экспортировать те товары, производство которых требует значительных затрат относительно избыточных факторов, и импортировать товары, в производстве которых пришлось бы интенсивно использовать относительно дефицитные факторы. Таким образом, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные. Интенсивное использования фактора, например труда, в производстве какого-либо товара означает, что доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других товаров (обычно такой продукт называют трудоемким).

Относительная обеспеченность страны факторами производства определяется следующим образом: если соотношение между количеством данного фактора и остальными факторами в стране выше, чем в остальном мире, то этот фактор считается относительно **избыточным** для данной страны, и наоборот, если указанное соотношение ниже, чем в других странах, то фактор считается **дефицитным**.

Так, если в стране A сложилось соотношение издержек (и цен) $2Y=X$, это можно объяснить тем, что данная страна обладает относительно большим количеством факторов, интенсивно используемых в производстве товара Y. Очевидно, эти факторы, при прочих равных, будут здесь дешевле, чем в других странах, где их относительно мало. Соответственно, ниже будут и издержки производства товара Y в стране A. С другой стороны, дефицит факторов, в большом количестве используемых в производстве товара X, увеличивает их цену и делает относительно высокими издержки производства данного товара. Именно различия в относительной обеспеченности факторами производства и степени их использования в производстве товаров X и Y объясняют экспорт товара Y из страны A и импорт товара X из других стран, где его выпуск обходится дешевле по аналогичным причинам.

Практика отчасти подтверждает выводы теории Хекшера–Олина. Но в последние десятилетия структура обеспеченности развитых стран (в особенности европейских) необходимыми производственными ресурсами от-

носительно выравнивается, что должно, согласно теории Хекшера–Олина, снизить их стимулы к торговле друг с другом. Однако этого не происходит. Наоборот, центр тяжести в международной торговле перемещается именно к торговле между промышленно развитыми странами, т.е. странами с приблизительно одинаковой обеспеченностью факторами производства. Причем в мировой торговле растет удельный вес взаимных поставок сходных промышленных товаров. Это не укладывается в рамки теории Хекшера–Олина.

Практическим поискам в целях подтверждения или опровержения теории Хекшера–Олина во многом способствовало появление в 50-х годах так называемого **«парадокса Леонтьева»**. В. Леонтьев показал, что в 1947 г. США, считавшиеся капиталоизбыточной страной, экспортировали не капиталоемкую, а трудоемкую продукцию, хотя, согласно теории Хекшера–Олина, результат должен был быть обратным. Дальнейшие исследования, с одной стороны, подтвердили наличие в США данного парадокса в послевоенный период, а во-вторых, показали, что капитал — не самый избыточный фактор в стране. Выше него стоят обрабатываемая земля и научно-технические кадры. И здесь теория Хекшера–Олина подтверждалась: США оказались чистым экспортером товаров, в производстве которых интенсивно используются эти факторы.

Итогом дискуссии вокруг «парадокса Леонтьева» стала тенденция к **разукрупнению факторов производства** и учету каждого из подвидов при объяснении направлений экспортных и импортных потоков. В качестве отдельных факторов, способных обеспечить относительные преимущества отраслям или фирмам, стали выделять, например, труд различной квалификации, качество управленческого персонала, различные категории научного персонала, различные виды капитала и т.д.

С другой стороны, не прекращаются попытки найти замену теории Хекшера–Олина. Такова, например, теория, согласно которой выгоды от внешней торговли получают страны, специализирующиеся в отраслях, которые характеризуются **экономией на масштабах** (или снижением издержек на единицу выпуска при наращивании объема производства). Но из микроэкономики известно, что в отраслях с эффективным массовым производством обычно отсутствует свободная конкуренция, а значит, производство окажется в руках крупных монополий.

В отдельном ряду стоит теория **М. Портера**, который считает, что теории Д. Рикардо и Хекшера–Олина уже сыграли свою позитивную роль в объяснении структуры внешней торговли, но в последние десятилетия фактически утратили свое практическое значение, поскольку существенным образом изменились условия формирования конкурентных преимуществ, устраняется зависимость конкурентоспособности отраслей от наличия в стране основных факторов производства. М. Портер выделяет следующие детерминанты, формирующие среду, в которой развиваются конкурентные преимущества отраслей и фирм:

1) факторы производства определенного количества и качества, а также условия их эффективного воспроизводства;

2) условия внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, его количественные и качественные параметры;

3) наличие родственных и поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке;

4) стратегия и структура фирм, характер конкуренции на внутреннем рынке.

Названные детерминанты конкурентного преимущества образуют систему, взаимно усиливая и обусловливая развитие друг друга. К ним добавляются еще два фактора, которые могут серьезно влиять на обстановку в стране: действия правительства и случайные события. Все перечисленные характеристики экономической среды, в которой могут формироваться конкурентоспособные отрасли, рассматриваются в динамике, как гибкая развивающаяся система.

Важную роль в процессе формирования конкурентных преимуществ отраслей национальной экономики играет государство, хотя эта роль различна на разных этапах данного процесса. Это могут быть: целевые капиталовложения; поощрение экспорта; прямое регулирование потоков капитала; временная защита внутреннего производства и стимулирование конкуренции на первых этапах; косвенное регулирование через налоговую систему, развитие инфраструктуры рынка, информационной базы для бизнеса в целом; финансирование научных исследований; поддержка образовательных учреждений и т.д. Опыт показывает, что ни в одной из стран создание конкурентоспособных отраслей не обходилось без участия государства в той или иной форме. Это особенно актуально для переходных экономических систем, поскольку относительная слабость частного сектора не позволяет ему в короткий срок самостоятельно сформировать необходимые факторы конкурентного преимущества и завоевать место на мировом рынке.

Спрос и предложение на мировом рынке, равновесный уровень цен. Выигрыш от внешней торговли

Представленные выше теории пытались объяснить структуру внешней торговли с точки зрения того, что выгодно вывозить и ввозить данной стране. Но не менее важным является вопрос о том, на каком уровне установится **цена равновесия на мировом рынке,** поскольку именно с этим связана количественная оценка конкретной выгоды, получаемой страной от специализации и международного обмена.

Для выяснения этого вопроса сопоставим спрос, предложение и условия равновесия, например, на рынке товара X в торгующих странах.

Предположим, что страна B обладает сравнительным преимуществом в производстве товара X и в отсутствие внешней торговли соотношение цен на внутреннем рынке устанавливается на уровне $1X=0{,}5Y$ (рис. 30.3,*в*). В стране A аналогичное соотношение цен будет $1X=2Y$. Очевидно, страна B будет экспортировать относительно дешевый товар X в страну A.

Кривая спроса мирового рынка (D_m) на товар X (в данном случае — спроса страны A на импорт товара X) строится на основе величины избыточного спроса в стране A при ценах, более низких, чем внутренняя цена равновесия ($2Y$ за $1X$). Кривая предложения на мировом рынке (S_x) получена исходя из величины избыточного предложения в стране В при ценах выше внутренней цены равновесия ($0{,}5Y$ за $1X$).

Существует лишь один уровень цен, при котором спрос на мировом рынке на товар X равен предложению (точка E на рис. 30.3,*б*). Это будет

цена $1Y$ за $1X$, при которой избыточный спрос на товар X в стране A равен избыточному предложению данного товара в стране B.

Общий итог установления торговых отношений можно подвести, определив выигрыши и потери производителей и потребителей обеих стран, а также мирового хозяйства в целом.

В стране A после снижения цен с $2Y$ до $1Y$, т.е. до уровня мировых, область потребительского излишка (c) увеличится на площадь ($a+b+d$) и в целом составит ($a+b+d+c$). Производители товара X в стране A понесут убытки от снижения цен, соответствующие площади (a), поскольку в закрытой экономике прибыль производителей была равна области ($a+e$), а после установления торговых отношений, падения цен и сокращения внутреннего производства с $40X$ до $20X$ она составила только область (e). Таким образом, потребители страны A получили выигрыш в размере области ($a+b+d$), а производители понесли потери, равные (a). В итоге чистый выигрыш для страны в целом оказался равным $(a+b+d)-(a)=(b+d)$. Для простоты анализа мы принимаем предположение о равноценности единиц потерь производителей и выигрыша потребителей.

Аналогично, в стране B потребители после повышения цен до уровня мировых теряют часть потребительского излишка, равную площади ($h+i$), а производители выигрывают от роста цен и расширения производства область ($h+i+f$). Чистый выигрыш страны составляет: $(h+i+f)-(h+i)=(f)$.

Таким образом, мировое хозяйство в целом имеет выигрыш в размере ($b+d+f$) (рис. 30.3,*б*).

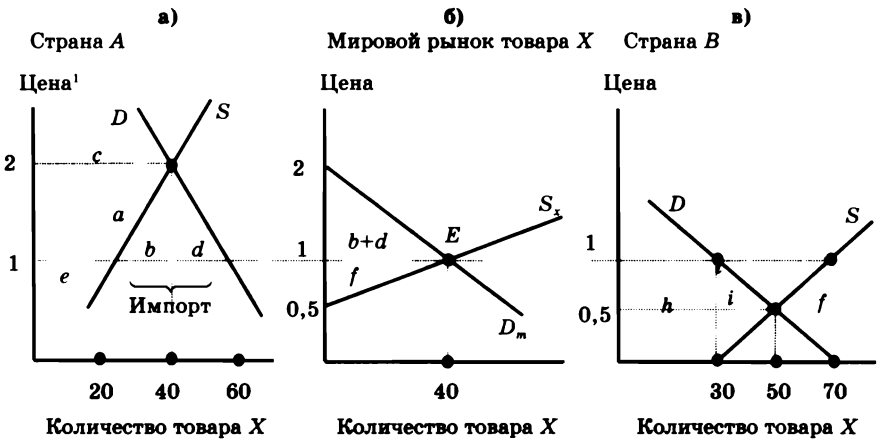


Рис. 30.3

Распределение выгод между странами зависит от того, в какой степени изменяются внутренние цены в результате установления торговых отношений. Больше получает страна, у которой цены изменились сильнее. Это отражается правилом распределения выгод, которое гласит: выгоды от внешней торговли распределяются прямо пропорционально изменени-

[1] Цена товара X выражена в единицах товара Y.

ям цен в обеих странах. Если относительные цены в стране A изменились на $D\%$, а в стране B — на $S\%$ (в процентах от цены мирового рынка), то

$$\frac{Выигрыш\ страны\ A}{Выигрыш\ страны\ B} = \frac{D\%}{S\%}.$$

Больше получает та страна, у которой эластичность спроса и предложения по цене ниже. В нашем примере это страна A[1].

В связи с проблемой распределения выгод от внешней торговли интерес для экономистов представляет анализ динамики экспортных и импортных цен отдельных стран. Этим целям служит показатель **«условий торговли» (*terms of trade*)**.

Он определяется как соотношение индексов экспортных и импортных цен и рассчитывается для всего набора экспортных и импортных товаров:

$$T = \frac{P_x}{P_m},$$

где T — «условия торговли»;
P_x — индекс экспортных цен;
P_m — индекс импортных цен[2].

Рост этого показателя обычно называют «улучшением» условий торговли. Однако анализировать его динамику следует вместе с данными об изменении объемов торговли и причинах изменения цен.

Внешняя торговля и распределение доходов

Внешняя торговля в разной степени затрагивает интересы отдельных групп населения. Помимо деления на потребителей и производителей существует и другое, связанное с тем, какими факторами производства владеют экономические агенты и в каких отраслях заняты эти факторы.

Развитие внешней торговли сопровождается специализацией стран на выпуске тех видов продукции, по которым они имеют относительные преимущества. Следовательно, претерпевает изменения структура производства в торгующих странах, а значит, и структура спроса на факторы производства.

Отрасль, производящая экспортную продукцию, например товар X в стране B, будет расширяться, цена товара X будет расти (до уровня мировой цены). Соответственно, увеличится и спрос на факторы производства, занятые в этой отрасли, а следовательно, и цены на них. В краткосрочном периоде, пока не началось перемещение в данную отрасль ресурсов из других отраслей, больше всех от развития внешней торговли выиграют

---

[1] Чистый выигрыш страны B равен площади f: $\frac{(70-30)(1-0,5)}{2} = 10$. Чистый выигрыш страны A равен площади треугольника $(b+d)$: $\frac{(60-20)(2-1)}{2} = 20$.

[2] $P_x = \sum_i X_i P_i$, где X_i — доля i-го товара в суммарной стоимости экспорта в базисном году; P_i — отношение текущей цены i-го товара к его цене в базисном году. Аналогично рассчитывается P_m.

владельцы факторов, используемых в растущей экспортной отрасли. Одновременно проиграют в большей степени те, кто владеет факторами, занятыми в импортозамещающих отраслях, поскольку последние в результате открытия рынков и конкуренции со стороны более дешевой импортной продукции будут сокращаться.

В долгосрочном периоде, после того как ресурсы, высвобождаемые в отраслях, конкурирующих с импортом, начнут перемещаться в растущие экспортные отрасли, цены на факторы производства в экспортных отраслях могут несколько снизиться. Но структура факторов, используемых в этих отраслях, отличается от структуры факторов импортозамещающего производства. Например, в производстве экспортного товара X требуется больше капитала и меньше труда, тогда как в производстве импортозамещающего товара Y — наоборот. Это означает, что капитала, высвобождаемого в отрасли Y, будет недостаточно для покрытия потребности в нем растущей отрасли X. Напротив, труда, высвобождающегося в отрасли Y, окажется даже больше, чем необходимо для расширения отрасли X, что может привести к росту безработицы. Поэтому цена капитала не вернется к исходному уровню, существовавшему до начала торговых отношений, а заработная плата, наоборот, даже снизится по сравнению с исходным уровнем, так как теперь обеим отраслям вместе требуется больше капитала и меньше труда.

Дальнейшие исследования проблемы влияния внешней торговли на распределение доходов между владельцами факторов производства позволили выявить определенную закономерность: чем больше какой-либо фактор специализирован (сконцентрирован) на экспортном производстве, тем больше он выигрывает в результате внешней торговли. И наоборот: чем выше доля фактора в производстве конкурирующей с импортом продукции, тем больше он теряет после установления торговых отношений.

Владельцы нейтральных факторов (примерно одинаково представленных как в экспортных, так и в импортозамещающих отраслях) в целом выигрывают от внешней торговли, поскольку совокупный выигрыш нации от внешней торговли сопровождается расширением спроса и на эти факторы, особенно если они могут перемещаться между отраслями экономики.

Основные понятия

Дефицитные факторы производства
Избыточные факторы производства
Парадокс Леонтьева
Полная и частичная специализация
Правило распределения выгод
Теория абсолютного преимущества
Теория международной конкуренции М. Портера
Теория сравнительного преимущества
Теория Хекшера–Олина
«Условия торговли»
Цена равновесия на мировом рынке

Глава 31. Торговая политика

Тариф на импорт и механизм его действия. Последствия введения тарифов

Торговая политика — относительно самостоятельное направление бюджетно-налоговой политики правительства, связанное с государственным регулированием объемов внешней торговли через налоги, субсидии и прямые ограничения на импорт или экспорт.

Большинство экономистов последовательно выступают за либерализацию внешней торговли, так как эффекты торговых ограничений имеют краткосрочный характер, а в более долгосрочной перспективе только свободная торговля приводит к рациональному размещению и использованию экономических ресурсов. Однако на практике на пути свободной торговли стоит большое количество барьеров, которые используются в качестве инструментов торговой политики, — тарифов, квот, добровольных ограничений экспорта и т.д.

Наиболее распространенным видом ограничения торговли является **тариф** — таможенная пошлина на импорт. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены:

$$\textit{Внутренняя цена импортного товара} = \textit{Мировая цена} + \underbrace{\textit{Мировая цена} \times \textit{Тарифная ставка}}_{\textit{Величина тарифа}}$$

Тариф на импорт обеспечивает защиту отечественных производителей аналогичных товаров, а отечественные потребители оказываются в числе проигравших, так как облагаются дополнительным налогом через возросшие цены.

В условиях свободной торговли внутренние цены товаров (P_d) будут близки к мировым ценам (P_w) и избыток спроса над предложением покроется за счет импорта (рис. 31.1).

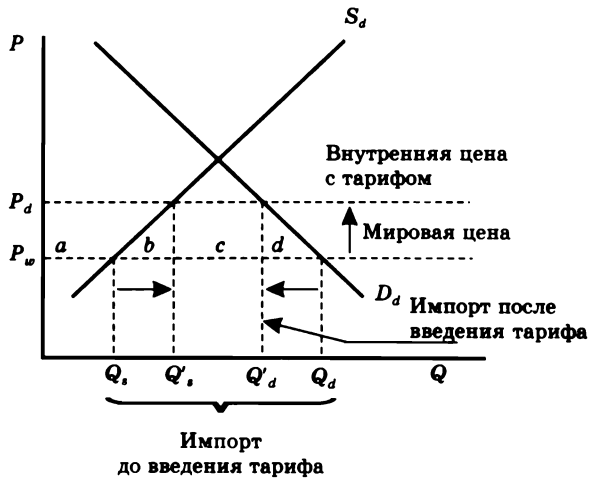


Рис. 31.1

В результате введения тарифа импорт сокращается до величины $Q'_s Q'_d$. При этом отечественное производство товара возрастает от Q_s до Q'_s, а внутреннее потребление снижается от Q_d до Q'_d.

Отечественное производство расширяется, потому что отечественные производители не платят тариф и, следовательно, могут производить свои товары с более высокими предельными издержками, чем на мировом рынке. Тариф на импорт, таким образом, защищает **низкоэффективные** отрасли отечественного производства от иностранной конкуренции. При этом отечественные потребители в целом сокращают свои закупки из-за повышения цен как на отечественные, так и на импортные товары. **Чистые потери потребителей** от введения тарифа образуют область ($a + b + c + d$), которая характеризует сокращение величины потребительского излишка.

Часть возросших платежей потребителей поступает теперь отечественным производителям в виде возросших прибылей от продаж (площадь a). Отечественные фирмы в импортозамещающих отраслях реализуют теперь свой первоначальный объем выпуска Q_s по возросшим ценам и получают дополнительную прибыль от прироста объема производства до Q'_s и реализации этой продукции по цене с тарифом. В данном случае происходит перераспределение дохода потребителей в пользу производителей, хотя определенные группы потребителей, которые владеют акциями фирм в импортозамещающих отраслях, могут получить возросшие доходы от введения тарифа.

Выигрыш производителей от введения тарифа на импорт не перекрывает потерь отечественных потребителей. Потери эти оказываются тем более существенными, чем сильнее оказывается общий импульс к повышению уровня цен и уровня инфляции, задаваемый введением торговых ограничений.

Тариф на продукт какой-либо отрасли является защитой не только по отношению к фирмам собственно этой отрасли, но и к отраслям, поставляющим данной отрасли сырье и материалы. Поэтому различают **номинальный и фактический уровни защитного тарифа**.

Фактический уровень защитного тарифа в отрасли — величина (в процентах), на которую увеличивается созданная в этой отрасли добавленная стоимость единицы продукции в результате функционирования всей тарифной системы. Если конечная продукция отрасли защищена более высокой пошлиной, чем ее промежуточная продукция, то фактический уровень защитного тарифа превысит его **номинальный уровень**.

Площадь c поступает в государственный бюджет и выступает поэтому в виде **выигрыша государства**, который равен величине импорта, умноженной на величину тарифа. Эти доходы являются трансфертом от потребителей в пользу государства, которое может использовать эти средства в соответствии с целями **бюджетно-налоговой политики**: на развертывание дополнительных социальных программ, на снижение подоходного налога, на увеличение заработной платы государственных служащих и т.д. Часть этих средств может быть, таким образом, возвращена потребителям, но часть их может оказаться безвозвратно потерянной в виде издержек, связанных с бюрократической деятельностью администрации и «протаскиванием» в парламенте тарифов, защищающих интересы отдельных групп, что особенно характерно для переходных экономик.

Чистые потери национального благосостояния представлены областями b и d. Область b представляет **производственный эффект тарифа** — сокращение благосостояния вследствие переключения потребительского спроса с более дешевой импортной продукции на более дорогую отечественную. Возросшие платежи потребителей стимулируют расширение неэффективного отечественного производства с высокими предельными издержками, в то время как при отсутствии тарифной защиты ресурсы труда и капитала могли бы быть использованы более эффективно в других секторах экономики.

Область d представляет **потребительский эффект тарифа** — сокращение благосостояния вследствие вынужденного снижения потребления. Потребители согласны были бы заплатить за дополнительное количество товара цену в интервале от P_w до P_d для того, чтобы удовлетворить свой спрос, не сокращая его. Однако тариф не позволяет этого сделать, и поэтому внутреннее потребление снижается.

Чистые потери общества не оборачиваются ничьим выигрышем и поэтому являются **абсолютными**.

Чистые потери общества от введения тарифов относительно ВВП могут оказаться незначительными, и поэтому их упразднение дает прирост благосостояния в пределах от (−1%) до (+10%) ВВП. Наивысший результат достигается в том случае, если:

а) упраздняемые торговые барьеры были велики;

б) эти барьеры были упразднены полностью.

Чистые потери общества от введения тарифа на импорт также снижаются пропорционально участию **валютного курса** в тарифном эффекте. Если, например, вследствие введения 10%-ного тарифа на импорт отечественная валюта подорожает на 3%, то внутренние цены импортируемых товаров, выраженные в отечественной валюте, возрастут не на 10%, а на 7%. Это означает, что чистые потери общества от тарифа на импорт составят около 70% от величины областей b и d. Чем меньше доля товаров, подлежащих обложению новым тарифом, в общем объеме импорта, тем меньшим окажется соответствующее изменение валютного курса и тем более обоснованно можно будет пренебречь воздействием обменного курса на тарифный эффект.

В целом таможенные тарифы практически всегда снижают уровень благосостояния нации, так как потребители теряют больше, чем получают в сумме производители и государство. Тариф перераспределяет доходы потребителей импортируемой продукции в пользу других социальных групп. Как правило, стимулирование отечественного производства может быть осуществлено и другими способами, причем с лучшими результатами.

Аргументы в пользу введения тарифов и контраргументы. Тариф и производственная субсидия

Аргументы в пользу ограничения свободной торговли достаточно многообразны и противоречивы. Главными из них являются следующие:

1. Таможенные тарифы позволяют защитить **оборонные отрасли промышленности**, которые необходимо развивать независимо от критерия экономической эффективности размещения ресурсов, так как в случае войны очень важна самообеспеченность экономики их продукцией.

2. Таможенные тарифы позволяют **увеличить внутреннюю занятость ресурсов и простимулировать совокупный спрос**, что особенно важно в период приближения циклического спада производства. В результате ограничений импорта возрастает величина **чистого экспорта** как компонента совокупного спроса, что способствует росту занятости и выпуска, а также улучшению состояния **платежного баланса страны** по счету текущих операций.

3. Таможенные тарифы необходимы для **защиты монокультурных экономик** от разрушительных колебаний конъюнктуры мирового рынка.

4. Таможенные тарифы необходимы для **защиты новых, «молодых» отраслей** национальной экономики, порожденных научно-техническим прогрессом, от конкуренции более зрелых и эффективных иностранных фирм.

5. Если правительство не использует таможенные тарифы, то иностранные фирмы, использующие более дешевую рабочую силу, могут увеличить приток дешевого импорта на внутренний рынок. В результате снижения внутренних цен снизится и заработная плата, что может послужить основой для снижения уровня жизни в стране.

6. Таможенные тарифы необходимы для защиты отечественных производителей от **демпинга** — сбыта импортной продукции по ценам, которые ниже внутренних рыночных цен в стране-изготовителе. Обычно демпинг является результатом монопольной рыночной власти и используется в целях ее укрепления.

Все аргументы в пользу введения таможенных тарифов и других торговых ограничений являются дискуссионными, так как в большинстве случаев те же цели могут быть достигнуты с меньшими издержками. Альтернативным способом разрешения проблемы «защиты» оборонных, «молодых» и других отраслей, нуждающихся во временной поддержке государства, является **прямая субсидия отечественным производителям** в этих отраслях (или дотация, или снижение налогообложения пропорционально росту объема отечественного производства).

Преимущество производственной субсидии перед тарифом состоит в том, что она, с одной стороны, стимулирует рост отечественного производства с величины S_0 до величины S_1 (как и тариф), но, с другой стороны, не приводит к абсолютному снижению потребления, так как не поднимает уровня внутренних цен выше мировых (рис. 31.2).

При субсидии производителям уровень внутренней цены P_d близок к мировому уровню P_w, и поэтому фактический объем потребления составляет D_0, тогда как при тарифе он сокращается до величины D_1. Абсолютные потери благосостояния в случае использования производственных субсидий снижаются на величину области ***d***, так как величина импорта значительно больше, чем после введения тарифа. Потери благосостояния в размере области ***b*** по-прежнему сохраняются, так как расширение отечественного производства в конкурирующих с импортом отраслях связано с дополнительными издержками.

В то же время прямые производственные субсидии не гарантируют защиты от неэффективной растраты ресурсов, так как нелегко определить, какие именно отрасли следует защищать от иностранной конкуренции. И тарифы, и субсидии очень сложно отменить, если они уже введены, в то время как очень велик риск «защиты» отраслей, которые никогда не смо-

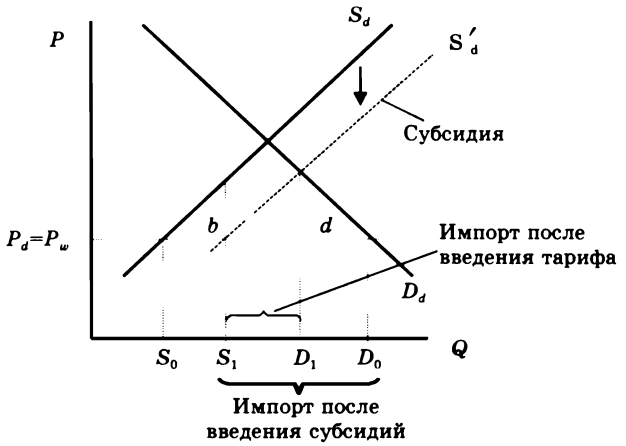


Рис. 31.2

гут стать конкурентоспособными на мировом рынке. Это обстоятельство является особенно существенным для переходных экономик, в том числе и для российской, которые ведут поиски «свободных ниш» в структуре мирового рынка, тогда как их сравнительные преимущества в международной торговле в некоторых случаях оказываются весьма проблематичными.

Для регулирования экономического цикла, увеличения внутренней занятости и совокупного спроса в целях предотвращения спада целесообразно использовать другие меры **фискальной** и **кредитно-денежной политики**, а не манипулирование пошлинами и квотами. Причина заключается в угрозе развязывания **торговой войны**, в условиях которой даже временное регулирующее воздействие внешнеторговых ограничений на совокупный спрос отсутствует.

Что касается дешевой рабочей силы за рубежом, то проблема заключается не столько в этом, сколько в том, что некоторая часть отечественной рабочей силы занята в производстве товаров, которые экономически выгоднее было бы импортировать. Если отечественная отрасль потеряла сравнительное преимущество и стала неконкурентоспособной, то ее целесообразно свернуть и заменить импортом. В этом случае ее уволенным работникам может быть предоставлена материальная помощь из государственного бюджета (на цели переквалификации, переезда в другие регионы страны и т.д.). Такие государственные расходы окажутся экономически более эффективными, чем чистые потери от тарифа на импорт, так как они способствуют повышению мобильности трудовых и капитальных ресурсов, их более рациональному размещению и использованию, что в более долгосрочной перспективе служит фактором экономического роста.

За исключением защиты от демпинга, которую целесообразно рассматривать как самостоятельную проблему, отступления от политики свободной торговли в пользу тарифного протекционизма оправданны в следующих случаях.

1. Использование **«оптимального тарифа»**: если страна способна воздействовать на уровень мировых цен, то можно найти такой уровень тарифной ставки, который принесет ей чистый выигрыш. **Оптимальная**

ставка тарифа равна величине, обратной величине эластичности предложения импорта: чем менее гибкими оказываются зарубежные поставщики, поддерживающие примерно одинаковый объем импорта, тем выше оптимальная ставка тарифа на импорт и больше чистый выигрыш данной страны. Наоборот, если эластичность импорта очень велика, а мировая цена остается неизменной, то оптимальный тариф будет равен нулю и тарифная система принесет стране чистые потери благосостояния. Более того, в случае ответных мер торговых партнеров на введение оптимального тарифа, т.е. в случае **торговой войны**, даже оптимальная ставка тарифа не может принести никаких положительных результатов.

2. Иногда введение тарифа может оказаться полезнее, чем экономическая пассивность правительства. Если, например, увеличение занятости в какой-либо передовой отрасли производства, конкурирующей с импортом, приносит большие социальные преимущества, связанные с ростом знаний, квалификации или изменением отношений во всем обществе, то введение тарифа на импорт может оказать положительное влияние на национальное благосостояние. Тарифный протекционизм может подтолкнуть фирмы этой отрасли к увеличению выпуска продукции и найму большего количества рабочей силы. Дополнительные социальные выгоды, связанные с созданием новых рабочих мест, могут перекрыть потери отечественных потребителей от повышения цен на импорт. Однако каждый подобный случай требует тщательного макроэкономического анализа, предшествующего введению тарифа, особенно в странах с переходной экономикой.

3. Тарифы могут рассматриваться в качестве приемлемой меры торговой политики, если экономика страны настолько слабо развита, что ее правительство не имеет других источников средств для финансирования социальных программ и инвестиционной деятельности. Эта ситуация характерна, скорее, для бывших колоний с монокультурной экономикой, чем для государств Восточной Европы, России и стран СНГ.

Экспортные субсидии, демпинг и антидемпинговые меры в торговой политике. Компенсационные пошлины

Демпинг обычно используется в период циклического спада, когда отрасль не может реализовать всю созданную продукцию на внутреннем рынке из-за снижения отечественного спроса. Для того чтобы в этих условиях предотвратить сокращение объемов производства и снижение внутренних цен, отрасль «сбрасывает» часть «излишней» продукции за рубеж по более низким ценам, чтобы стабилизировать свое положение ценой подрыва производства у своего торгового партнера.

Демпинг, как правило, является **временным явлением**, так как частные фирмы не могут постоянно продавать свои товары по цене ниже их себестоимости. Иногда время демпинга удлиняется за счет предоставления правительством **экспортных субсидий** отечественным производителям. Если бы эти меры имели постоянный характер и импортеры все время снижали бы цены, то это можно было бы только приветствовать, так как отечественные потребители имели бы выигрыш, а структура отечественного производства постепенно освобождалась бы от неконкурентоспособных отраслей.

Однако негативные последствия демпинга связаны именно с его временным характером. До тех пор пока цены субсидируемых импортных товаров снижаются, отечественным производителям приходится сокращать свое производство. Когда же экспортные субсидии и демпинг прекращаются, отечественные производители вынуждены вновь наращивать объем выпуска.

Очевидно, что иностранные экспортные субсидии и демпинг являются дополнительным фактором усиления циклических колебаний в отечественной экономике. Чтобы блокировать воздействие этого фактора, используются **компенсационные (или антидемпинговые) пошлины**, которые нейтрализуют иностранные экспортные субсидии. В этих целях действует специальное антидемпинговое законодательство: одно из положений **ГАТТ (Генерального соглашения о тарифах и торговле)** и **ВТО (Всемирной торговой организации)** оценивает экспортные субсидии как «нечестную» (или «недобросовестную») конкуренцию и разрешает импортирующим странам принимать ответные меры в виде антидемпинговых тарифов. Однако есть **способы государственного субсидирования экспорта** в обход ГАТТ и ВТО: льготные кредиты экспортерам (или их иностранным клиентам), организация рекламы экспортных товаров за рубежом за счет средств из госбюджета, налоговые льготы отечественным фирмам-экспортерам в зависимости от объемов экспорта и т.д.

Экспортные субсидии в целом по экономике обычно не превышают 1% стоимости экспорта обрабатывающей промышленности индустриальных стран. Однако для отдельных товаров и фирм, занимающих монопольное положение на рынке, они могут достигать значительных размеров. В то же время злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта и ограничить конкуренцию на внутреннем рынке, что послужит импульсом для общего повышения уровня цен за счет потребителей.

Нетарифные ограничения в международной торговле. Сравнительный анализ тарифов и квот на импорт. Способы размещения импортных лицензий

После Второй мировой войны тарифы в индустриальных странах были значительно уменьшены и находились в начале 80-х годов на минимальном уровне. Экономическая интеграция, особенно в странах Западной Европы, способствовала **либерализации торговли**. Однако в настоящее время наблюдается расширение **«выборочной» протекционистской торговой политики**, особенно в форме **квот, добровольных ограничений экспорта** и других **нетарифных барьеров**, которые позволяют дискриминировать импортные товары в пользу отечественных. К числу таких нетарифных барьеров относятся различные стандарты качества, санитарные ограничения, требования к экологическим характеристикам оборудования, ограничения выпуска лицензий на импорт, административные запреты на продажи отдельных видов продукции в определенных странах и т.д. Из всех видов нетарифных ограничений наибольшее распространение получили **квоты на импорт и экспорт**.

Тариф на импорт не ограничивает **количества** импортных товаров непосредственно — импортер может ввозить любой объем продукции при условии, что он платит таможенную пошлину. Напротив, **импортная квота** ограничивает объем импорта определенным количеством штук, тонн, пар

обуви и т.д., а иногда ограничивает и стоимость импорта, ежегодно разрешенного к ввозу в страну. Государство выдает ограниченное количество лицензий, разрешающих ввоз товаров, и запрещает нелицензированный импорт.

Механизм действия квот подобен импортному тарифу: внутренние цены поднимаются выше мировых, предложение импортных товаров ограничивается. Однако **квоты имеют два важных отличия от тарифа**:

1. Квоты абсолютно нивелируют любое воздействие иностранной конкуренции на внутренние цены. Если мировые цены снижаются, то при тарифе импорт будет постепенно возрастать, а внутренние цены — снижаться вслед за мировыми (см. рубрику в начале данной главы). При наличии квоты импорт не может быть увеличен. Поэтому разрыв между внутренними и мировыми ценами возрастает, увеличивая прибыли от импорта (в том числе и монопольные).

Вместе с тем более жесткое регулирование величины импорта с помощью квоты несколько облегчает процесс краткосрочного **урегулирования платежного баланса**, а относительно эластичный импорт при тарифе усложняет этот процесс.

2. Квоты, количественно ограничивающие импорт, полностью изолируют внутренний рынок от проникновения **новых** иностранных товаров — если установленная квота исчерпана, то их нельзя даже подарить. В сочетании с изоляцией внутренних цен от мировых это обеспечивает **абсолютную** защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, что оказывает на экономику весьма противоречивое воздействие.

В настоящее время квоты используются несколько чаще, чем тарифы, в основном по двум причинам:

1) тарифные ставки регламентируются международными торговыми соглашениями. За редким исключением, правительства не могут самостоятельно повышать тарифы и вынуждены прибегать к более строгим импортным квотам в целях защиты конкурирующих с импортом отраслей экономики;

2) нуждающиеся в защите отрасли также предпочитают квоты на импорт, так как добиться специальных лицензионных привилегий лег-

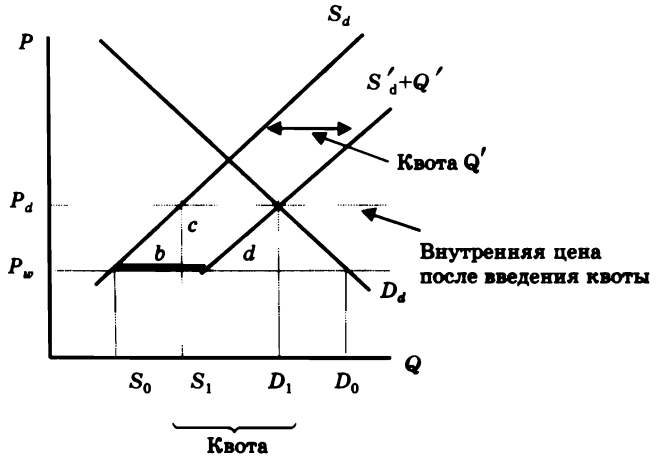


Рис. 31.3

че, чем введения тарифа, которое связано с изменением структуры доходов государственного бюджета.

Импортные квоты наиболее привлекательны в условиях **свободной конкуренции**, при которой последствия квотирования аналогичны тарифу на импорт (рис. 31.3).

Чистые потери благосостояния, как и при тарифе, составляют области *b* и *d*, а область *c* представляет собой наценку на разрешенный импорт и характеризует трансферт от потребителей в пользу органов, ведающих лицензиями на импорт.

Чистые потери благосостояния при квотировании окажутся выше, чем при тарифе на импорт, в двух случаях:

1) если квота провоцирует монопольную власть отечественного производителя или зарубежной фирмы-импортера продукции;

2) если импортные лицензии размещаются неэффективно.

Способы размещения импортных лицензий:

1) **открытый аукцион**: государство предоставляет лицензию компании, предложившей за нее наивысшую цену. При прочих равных условиях аукцион является более дешевым и эффективным механизмом, однако при коррумпированности государственной власти обладателем импортной лицензии нередко становится тот, кто предложил за нее наибольшую взятку, что влечет за собой значительные социальные издержки;

2) **система явных предпочтений**: без каких-либо предварительных заявок и переговоров правительство предоставляет импортные лицензии наиболее авторитетным фирмам, причем в объеме, соответствующем их доле в суммарной величине импорта накануне введения квот;

3) **«затратный метод»**: выдача лицензий фирмам, имеющим большее количество производственных мощностей и других ресурсов, что ведет к их неэффективному использованию в виде избыточных инвестиций в неиспользуемое оборудование в расчете на получение большего количества лицензий.

Экспортные пошлины и добровольные экспортные ограничения (ДЭО)

Механизм **тарифов на экспорт**, или **экспортных пошлин**, «зеркально» отражает импортный тариф.

При экспортной пошлине внутренняя цена P_d оказывается ниже мировой P_w (рис. 31.4). В этих условиях внутреннее потребление возрастает с величины D_0 до величины D_1, внутреннее производство сокращается с величины S_0 до S_1, а экспорт снижается с величины X_0 до X_1.

Потери отечественных производителей от введения экспортного тарифа велики и определяются областью $(a+b+c+d)$. Выигрыш потребителей от снижения цен ниже мировых составляет область *a*. Доходы государства от экспортной пошлины представлены областью *c*. Чистые потери благосостояния, которые не компенсируются ничьим выигрышем, составляют области $(b + d)$.

В основе политики налогообложения экспорта лежит расчет на монопольную прибыль: монопольное положение страны-экспортера на мировом рынке вынуждает зарубежные страны-импортеры переплачивать за

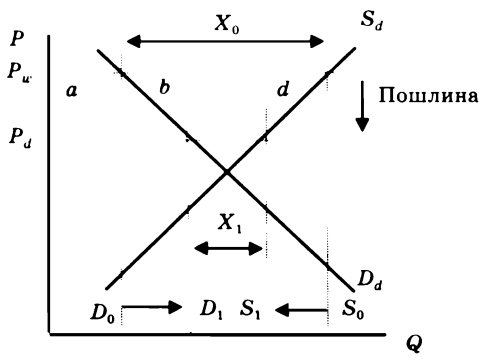


Рис. 31.4

импортируемый товар. Монопольная прибыль особенно значительна в случае одновременного установления экспортных барьеров несколькими странами, объединенными в международный картель.

Добровольные экспортные ограничения (ДЭО) являются разновидностью **экспортной квоты**, которую вводит иностранное государство, «добровольно» лимитируя объемы своего экспорта в некоторые страны. «Добровольность», в данном случае, имеет условный характер, так как экспортер идет на ограничения для того, чтобы избежать более серьезных мер торговой политики со стороны своих партнеров.

ДЭО имеют две специфические особенности, которые определяют известные преимущества этого инструмента торговой политики:

1) ДЭО менее очевидны для отечественных потребителей, чем тарифы или квоты на импорт. Поэтому потребители воспринимают их более лояльно и не предъявляют претензий к правительству;

2) при ДЭО зарубежные фирмы могут назначать за свою продукцию более высокие цены, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта. Таким образом, при ДЭО иностранцы частично компенсируют снижение объемов экспорта путем повышения цен на него.

Причины «выборочной» протекционистской политики и общая тенденция к либерализации международной торговли

В послевоенный период, благодаря действию ГАТТ и ВТО, в мировой экономике реализована общая тенденция к либерализации торговли, но одновременно происходит и «выборочная» реставрация **протекционизма**. Причины такой «реставрации» отчасти связаны с тем, что производители, выигрывающие от ограничений импорта, более организованно защищают свои интересы в правительстве, чем потребители, которые, как правило, проигрывают от торговых барьеров.

Несмотря на то что прямые производственные субсидии более эффективно стимулируют отечественное производство, чем тарифы и квоты, правительства нередко выбирают именно последние. Такие предпочтения в торговой политике обусловлены двумя обстоятельствами:

1) тариф или квоту (т.е. относительно прямолинейные «запреты») ввести легче, чем производственную субсидию. Их «запретительная» направленность по отношению к иностранным конкурентам более очевидна и встречает большую поддержку общественного мнения, которое нередко не совсем правильно ориентировано в отношении всех последствий протекционизма и «подталкивает» законодателей к введению торговых ограничений, ошибочно считая «протекционизм» синонимом «патриотизма»;

2) производственная субсидия служит трансфертом средств от налогоплательщиков к товаропроизводителям через государственный бюджет,

что делает потери отечественных потребителей очевидными и может сопровождаться усилением социального напряжения. При тарифе и квоте кажется, что страдают только зарубежные конкуренты, а более высокие потери отечественных потребителей остаются в тени.

Протекционистские тенденции в международной торговле укрепляются также благодаря деятельности **таможенных союзов**, в рамках которых устанавливается режим свободной торговли, а импорт из третьих стран ограничивается. Таможенный союз повышает благосостояние в той мере, в какой он расширяет торговлю, и снижает его в результате переключения торговли с более дешевой на более дорогостоящую продукцию.

Торговые ограничения всех видов создают преимущества одним экономическим агентам за счет других, что не способствует общему экономическому росту. Эмпирические исследования подтверждают, что издержки протекционизма превышают краткосрочные выгоды от него. Поэтому в долгосрочном плане тенденция к либерализации международной торговли должна быть определяющей при формировании торговой политики.

Основные понятия

Всемирная торговая организация (ВТО)
Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)
Демпинг
Добровольные экспортные ограничения (ДЭО)
Квота
Компенсационные (антидемпинговые) пошлины
Либерализация торговли
Лицензия
Нетарифные барьеры
Оптимальная ставка тарифа
Потребительский эффект тарифа
Производственная субсидия
Производственный эффект тарифа
Протекционизм
Субсидирование экспорта
Таможенные союзы (зоны свободной торговли)
Тариф (пошлина)
Торговая политика
Фактический уровень защитного тарифа

Глава 32. Платежный баланс

Макроэкономическое значение, основные статьи и структура платежного баланса. Торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капитала

Платежный баланс — систематизированная запись итогов всех экономических сделок между **резидентами** данной страны (домашними хозяйствами, фирмами и правительством) и остальным миром в течение определенного периода (обычно года).

Резидент — любое лицо, проживающее в данной стране более одного года независимо от его гражданства (подданства) и паспортного статуса. Работники посольств и военные всегда являются резидентами только своей страны независимо от срока их пребывания за рубежом.

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партнерами, являясь индикатором для выбора кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

Экономические сделки представляют собой любой обмен стоимости, т.е. акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или переходит право собственности на активы от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Любая сделка имеет две стороны, и поэтому в платежном балансе реализуется **принцип двойной записи.** Основными статьями платежного баланса являются **кредит** и **дебет.**

Кредит — отток стоимостей, за которым должен последовать их компенсирующий приток в данную страну. В кредите отражается отток ценностей из страны, за которые впоследствии ее резиденты получают **платежи в иностранной валюте.**

Дебет — приток стоимостей в данную страну, за который ее резиденты должны впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, т.е. расходовать иностранную валюту.

Общая сумма **кредита** должна быть равна общей сумме **дебета** платежного баланса по определению. При этом внутри платежного баланса могут быть выделены несколько частей.

Все сделки между данной страной и остальным **миром включают в себя текущие операции и операции с капиталом.** Соответственно, платежный баланс включает в себя три составных элемента:

1) счет текущих операций;
2) счет движения капитала и финансовых операций;
3) изменение официальных резервов.

Обобщенная структура платежного баланса[1]

I. Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	2. Товарный импорт
Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т.д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т.д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые факторные доходы из-за рубежа	
6. Чистые текущие трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
II. Счет движения капитала и финансовых операций	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
Сальдо баланса движения капитала и финансовых операций	
Сальдо баланса по текущим, капитальным и финансовым операциям	
III. Изменение официальных резервов	

Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком «плюс»), импорт (со знаком «минус»), чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует собственно **торговый баланс.** В целом счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

Товарный экспорт (и все экспортоподобные операции) учитываются со знаком «плюс» и выступают как кредит, потому что создают запасы иностранной валюты в национальных банках. Наоборот, **импорт** (и все импортоподобные операции) учитываются в графе «дебет» со знаком «минус», потому что они сокращают запасы иностранной валюты в стране.

Чистые факторные доходы из-за рубежа образуются в результате экспорто- и импортоподобных операций. Они включают в себя чистую оплату труда временных (сезонных, приграничных и т.д.) работников и чистые доходы от **кредитных услуг, которые связаны с «экспортом»** услуг вкладываемого за рубежом национального денежного капитала. Если национальный капитал, вложенный за рубежом, приносит больший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительными; в противном случае — отрицательными.

Иногда активы и пассивы данной страны наращиваются без осязаемых потоков ценностей между странами. Наиболее частым примером такого рода является невозвращение в «свою» страну прибылей отечественных корпораций, реинвестируемых в иностранных фирмах. В этом случае отечественная материнская компания увеличивает свои активы за рубежом, но не репатриирует их в «свою» страну в виде дивидендов. В обычной государственной статистике такие прибыли и их реинвестирование за границей полностью исключаются из статей платежного баланса, как будто никаких международных сделок не произошло, пока эти прибыли не будут репатриированы в страну материнской компании.

[1] Обобщенная структура платежного баланса приводится исключительно в учебных целях. Стандартная классификация платежного баланса в соответствии с методологией СНС имеет более сложную композицию.

Чистые текущие трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная гуманитарная помощь иностранным государствам). Учет **односторонних трансфертов (даров)** является технически сложным, так как невозможно сопоставить два взаимопогашающих потока ценностей (например, когда медицинская помощь экспортируется за границу безвозмездно). В этом случае в графе «дебет» со знаком «минус» появляется специальная строка «односторонние трансферты» (или «дары»), так как подобные платежи истощают имеющийся в стране запас иностранной валюты.

В макроэкономических моделях **сальдо счета текущих операций** обычно изображается как разность:

$$\underbrace{X}_{\substack{\text{Экспорт (и экспортоподобные операции)}}} - \underbrace{M}_{\substack{\text{Импорт (и импортоподобные операции)}}} = \underbrace{X_n}_{\substack{\text{Чистый экспорт}}} = Y - \underbrace{(C+I+G)}_{\substack{\text{Абсорбция}}}$$

Абсорбция — часть валового внутреннего продукта, реализуемая отечественным домашним хозяйствам, фирмам и правительству данной страны. Когда страна сталкивается с **дефицитом баланса по текущим операциям**, это означает, что ее расходы по оплате импорта превосходят доходы, полученные от экспорта. Этот дефицит финансируется либо с помощью зарубежных займов, либо путем продажи части активов иностранцам, что и отражается в счете движения капиталов. Эти сделки ведут к сокращению **чистых зарубежных активов.**

Чистые зарубежные активы (*Net foreign assets, NFA*) — разность между величиной зарубежных активов, которыми владеют отечественные резиденты, и величиной национальных активов, которыми владеют иностранцы.

Исчерпание кредита и пользующихся спросом активов приводит к необходимости **макроэкономической корректировки** текущего счета платежного баланса. Корректировка предполагает либо увеличение доходов от экспорта товаров и услуг за границу, либо сокращение расходов по импорту, в том числе и с помощью внешнеторговых ограничений (введение тарифов на импорт, импортных квот и т.д.). В случае ограничительной внешнеторговой политики макроэкономическая корректировка оказывается весьма болезненной для отечественных потребителей, так как они сталкиваются с возросшими ценами как на импортные, так и на отечественные товары. При этом состояние текущего счета платежного баланса улучшается только в краткосрочном периоде, так как в долгосрочной перспективе (даже в том случае, когда торговые партнеры не предпринимают ответных ограничительных мер) чистый экспорт из данной

[1] Строго говоря, при такой расширенной трактовке чистого экспорта, охватывающей сальдо счета текущих операций в целом, под *Y* понимается валовой национальный располагаемый доход, включающий в себя ВВП, чистый первичный доход из-за рубежа и чистые трансферты. Однако подобное уточнение существенно только для конкретных экономических исследований и расчетов, касающихся взаимосвязи между платежным балансом и реальным сектором экономики. Это уточнение не изменяет содержания макроэкономического анализа данной проблемы.

страны уменьшится вследствие повышения курса национальной валюты.

Положительное сальдо счета текущих операций противоположно дефициту: в этом случае страна получает иностранной валюты больше, чем тратит за границей, а следовательно, может предоставлять кредиты иностранцам или накапливать зарубежные активы.

В счете движения капитала и финансовых операций отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т.д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей.

Баланс движения капитала	=	*Поступления от продажи активов*	–	*Расходы на покупку активов за границей*

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка — уменьшает. Поэтому баланс движения капитала и финансовых операций показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Положительное сальдо счета движения капитала и финансовых операций определяется **как чистый приток капитала** в страну. Наоборот, **чистый отток (или вывоз капитала)** возникает на фоне дефицита счета движения капитала и финансовых операций, когда расходы на покупки активов за границей превосходят доходы от их продажи за рубеж.

Взаимосвязь счетов платежного баланса. Колебания валютного курса как инструмент автоматического урегулирования платежного баланса

Взаимосвязь текущего счета и финансового счета может быть представлена алгебраически путем последовательных преобразований основного макроэкономического тождества:

$$Y = C + I + G + X_n$$

$$\Downarrow$$

$$\underbrace{Y - C - G} = C + I + G + X_n - (C + G)$$

$$\Downarrow$$

$$S_n = I + X_n, \text{ где } S_n \text{ — } \textit{национальные сбережения}$$

$$\Downarrow$$

$$(I - S) + X_n = 0$$

(нейтральное представление платежного баланса в режиме гибкого валютного курса без вмешательства Центрального Банка)

Величина $(I - S)$ представляет собой избыток внутренних **инвестиций** относительно внутренних сбережений и характеризует **сальдо счета движения капитала и финансовых операций.** Счет текущих операций фиксирует, каким образом формируется сумма, получаемая из-за границы в обмен на отечественный чистый экспорт (включая чистую выручку от использования отечественных факторов производства). Поэтому **величина X_n** отражает **сальдо счета текущих операций.**

Из основного макроэкономического тождества следует, что финансовый счет и текущий счет платежного баланса уравновешивают друг друга, т. е.

$$\underbrace{X - M}_{\text{Внешний баланс}} = X_n = -(I - S) = \underbrace{S - I.}_{\text{Внутренний баланс}}$$

Это означает, **что дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном чистым притоком капитала** на финансовый счет:

$$\begin{cases} X_n < 0 \Rightarrow X - M < 0 \Rightarrow X < M \\ I - S > 0 \Rightarrow I > S \Rightarrow \textit{приток капитала из-за рубежа (должники)} \end{cases}$$

Если инвестиции превышают национальные сбережения ($I>S$), то излишек инвестиций должен финансироваться из-за рубежа, за счет иностранных займов. Эти займы позволяют стране импортировать товаров и услуг больше, чем экспортировать ($M>X$), т.е. чистый экспорт является отрицательной величиной ($X_n<0$). На мировой арене страна выступает в качестве **должника**.

Наоборот, если национальные сбережения превышают внутренние инвестиции, то избыточные сбережения используются для кредитования зарубежных партнеров. Им требуются эти кредиты, поскольку экспорт товаров и услуг из данной страны превышает импорт ($X>M$), т.е. чистый экспорт является положительной величиной ($X_n>0$). На мировой арене страна выступает в качестве **кредитора**.

Следовательно, **активное сальдо текущего счета** сопровождается **чистым оттоком капитала**, так как избыточные средства текущего счета будут использованы для покупки недвижимости за рубежом или предоставления займов другим странам:

$$\begin{cases} X_n > 0 \Rightarrow X - M > 0 \Rightarrow X > M \\ I - S < 0 \Rightarrow I < S \Rightarrow \textit{отток (вывоз) капитала за границу (кредиторы)} \end{cases}$$

Для того чтобы поступления от всех сделок балансировали совокупные расходы, необходимо, чтобы дефицит текущего счета в точности соответствовал положительному сальдо финансового счета, или, наоборот, — дефицит счета движения капитала и финансовых операций должен в точности соответствовать активному сальдо текущего баланса. Такое взаимоурегулирование счетов платежного баланса осуществляется при условии, что Центральный Банк не предпринимает **валютных интервенций** и не изменяет величины **официальных валютных резервов**. В этом случае на фоне притока капитала появляется тенденция к относительному **удорожанию** национальной валюты, а на фоне оттока капитала — к ее относительному **удешевлению**. Свободные колебания валютного курса являются механизмом автоматического уравновешивания текущего и финансового счетов платежного баланса.

Официальные валютные резервы Центрального Банка. Влияние макроэкономической политики на состояние платежного баланса. Дефицит и кризис платежного баланса

Необходимость такого взаимоурегулирования исчезает, если Центральные Банки стремятся предотвратить свободные колебания валютного курса и оказывают воздействие на него, покупая и продавая иностранную валюту из **официальных валютных резервов. Официальные валютные резервы**, как правило, включают золото, иностранную валюту, кре-

дитную долю страны в МВФ плюс специальные права заимствования (*SDR*) и т.д. **Дефицит платежного баланса** может быть профинансирован за счет **сокращения** официальных резервов Центрального Банка. Поскольку в данном случае предложение иностранной валюты на внутреннем рынке увеличивается, то данная операция является экспортоподобной и учитывается в кредите со знаком «плюс» (хотя запасы иностранной валюты в Центральном Банке страны снижаются). При этом предложение национальной валюты на внутреннем рынке уменьшается, а ее обменный курс повышается, что оказывает на национальную экономику сдерживающее воздействие.

Наоборот, **активное сальдо платежного баланса** сопровождается **ростом** официальных валютных резервов в Центральном Банке. Это отражается в дебете со знаком «минус», так как данная операция уменьшает предложение иностранной валюты на внутреннем рынке и является импортоподобной. При этом предложение национальной валюты на внутреннем рынке увеличивается, а ее обменный курс — снижается, что оказывает на экономику стимулирующее воздействие.

Такие покупки и продажи Центральным Банком иностранной валюты называются **операциями с официальными резервами**, которые не тождественны его **операциям на открытом рынке**. Операции с валютными резервами, как правило, используются Центральными Банками для поддержания режима фиксированного валютного курса или «управляемого плавания». В итоге операций с официальными резервами сумма сальдо текущего счета, финансового счета и изменения величины официальных резервов *в нейтральном представлении* платежного баланса должно равняться нулю:

$$CAB + CA + \Delta OR = 0,$$

где CAB — сальдо текущего счета;
CA — сальдо финансового счета;
ΔOR — изменение величины резервов ЦБ.

Оценки актива или дефицита платежного баланса *в аналитическом представлении* не могут быть однозначными. Их желательность или нежелательность зависят от вызвавших их причин и устойчивости. Дефицит (или положительное сальдо) платежного баланса может быть реакцией на возрастание (или сокращение) иностранного спроса на валюту данной страны для использования ее в качестве резервных активов. **Общим правилом** является следующее: в условиях нормально растущей экономики и расширения внешнеэкономических отношений страна, чья валюта используется в качестве средства международных расчетов, должна иметь дефицит баланса текущих операций. Так как большая часть мировых денег имеет форму банковских депозитов или казначейских векселей в ключевой валюте, растущий спрос на мировые деньги со стороны всех других стран порождает дефицит международных расчетов ключевой валюты. В этом случае дефицит платежного баланса может быть вполне нормальным явлением, а не признаком слабости национальной валюты, как во всех других случаях. Страна ключевой валюты действует, по существу, как обычный банк, который всегда имеет больше денежных обязательств, чем резервных активов. Такой дефицит платежного баланса нередко называют **«дефицит без слез»**, так как страна ключевой валюты

может позволить себе в течение известного времени не проводить макроэкономической корректировки.

Если же страна не является мировым финансовым центром, то, поскольку официальные резервы любой страны ограничены, постольку устойчивые и длительные дефициты платежных балансов со временем приводят к их истощению. В этом случае проводится корректировка платежного баланса, связанная со сложной макроэкономической перестройкой: страна может сократить свои расходы за границей или увеличить доходы от своего экспорта путем использования различных внешнеторговых ограничений или корректировки обменного курса валюты.

В ходе таких корректировок возможно снижение уровня жизни населения в результате повышения общего уровня цен, обесценивания национальной валюты (и сбережений в этой валюте), сокращения занятости в отдельных отраслях экономики и т.д. Поэтому корректирующие меры макроэкономической политики являются малопопулярными и нередко откладываются.

Кризис платежного баланса (длительно существующий накопленный дефицит платежного баланса) нередко возникает в результате того, что страна длительное время откладывала урегулирование дефицита по текущим операциям и истощила свои официальные валютные резервы. Возможности кредитования за рубежом исчерпаны, так как нарушен график **обслуживания внешнего долга** и страна не в состоянии его погасить. Макроэкономическая корректировка является единственным способом преодоления кризиса платежного баланса и кризиса внешней задолженности.

Фактором усугубления кризиса платежного баланса является **недоверие** экономических агентов к политике правительства и Центрального Банка. Ожидания обесценивания национальной валюты стимулируют спекулятивный спрос на иностранную валюту. Эта ситуация характерна для многих переходных экономик, в том числе и для России. Любая информация об ухудшении состояния государственного бюджета, о снижении цен на нефть или на другие экспортные ресурсы снижает доверие к политике правительства и повышает спрос на иностранную валюту (в обмен на национальную). Это значительно затрудняет действия Центрального Банка по защите национальной валюты от обесценивания, так как его официальных валютных резервов может оказаться недостаточно для одновременного финансирования дефицита платежного баланса и удовлетворения растущего спекулятивного спроса на иностранную валюту. Поэтому правительства нередко прибегают к ограничениям таких спекулятивных операций. В этом случае возникает «черный рынок» валюты, а проблема недоверия к политике государства не снимается.

Корректировка обменного курса валюты является, по существу, единственным способом выхода из этой ситуации. Однако установление более реалистичного валютного курса на практике достаточно трудно осуществить, так как это зависит от ожиданий экономических агентов и их оценок политики правительства. Поскольку обратное воздействие макроэкономической политики на экономические ожидания является труднопрогнозируемым, постольку критерий «реалистичности» валютного курса оказывается весьма расплывчатым.

В краткосрочной перспективе сальдо текущего счета, финансового счета и платежного баланса в целом может измениться под влиянием фак-

торов, определяющих объемы сбережений и инвестиций, таких как бюджетно-налоговая политика и изменение мировой ставки процента.

Величина национальных сбережений определяется мерами бюджетно-налоговой политики. **Стимулирующая фискальная политика в стране сопровождается снижением объема национальных сбережений.** Это приводит к положительному сальдо финансового счета и дефициту счета текущих операций. **Сдерживающая фискальная политика в стране увеличивает объем национальных сбережений,** что сопровождается дефицитом финансового счета и активным сальдо счета текущих операций.

Повышение мировых процентных ставок приводит к дефициту финансового счета и положительному сальдо счета текущих операций в небольшой открытой экономике. **Снижение мировых ставок процента** приводит к противоположным результатам.

Основные понятия

Абсорбция
Дефицит и положительное сальдо (пассив и актив) платежного баланса
Корректировка платежного баланса
Кризис платежного баланса
Отток капитала
Официальные резервы
Платежный баланс
Приток капитала
Счет движения капитала и финансовых операций (финансовый счет, капитальный счет)
Счет текущих операций (текущий счет)
Товарный импорт
Товарный экспорт
Торговый баланс
Чистые зарубежные активы
Чистые капитальные трансферты
Чистые текущие трансферты
Чистые факторные доходы из-за рубежа

Глава 33. Валютный курс

Валютный рынок: основные понятия. Системы гибких и фиксированных валютных курсов

В международной торговле используются различные национальные валюты, которые в определенных соотношениях обмениваются одна на другую на валютных рынках.

Номинальный валютный (обменный) курс — относительная цена валют двух стран, т.е. цена одной валюты в единицах другой. Термин «обменный курс валюты», как правило, используется именно для обозначения **номинального** валютного курса.

Увеличение экспорта товаров и услуг из данной страны увеличивает спрос на национальную валюту за рубежом и одновременно формирует предложение иностранной валюты в данной стране.

Соответственно, увеличение импорта товаров и услуг в данную страну создает в ней спрос на иностранную валюту и формирует предложение национальной валюты для иностранцев. Рост внутреннего спроса на иностранную валюту снижает ее запасы в национальных банках страны, которые были созданы за счет увеличения экспорта. Таким образом, экспорт из страны позволяет ей «зарабатывать» иностранную валюту, необходимую для оплаты импорта.

При системе **гибких (плавающих) валютных курсов** обменный курс устанавливается в результате свободных колебаний спроса и предложения как равновесная цена валюты на валютном рынке.

Если предложение фунтов стерлингов увеличивается с 250 до 300 млрд, то обменный курс снижается с 1,18 долл. за 1 ф. ст. до 1 долл. за 1 ф. ст. (рис. 33.1). По мере снижения курса фунта английские товары относительно дешевеют для иностранцев и их закупки возрастают. Растущий экспорт из Великобритании увеличивает спрос на фунты стерлингов — равновесие на валютном рынке перемещается из точки *A* в точку *B*.

При системе абсолютно гибких валютных курсов колебания обменного курса ничем не ограничены, и поэтому колебания объемов экспорта и импорта, а следовательно, и состояния торгового баланса, текущего счета и платежного баланса в целом могут оказаться труднопрогно-

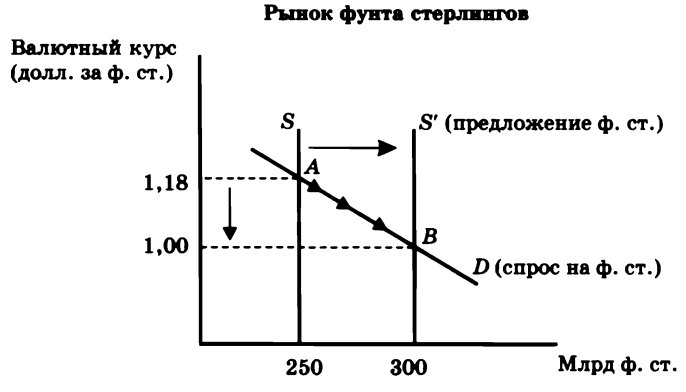


Рис. 33.1

зируемыми, что может оказать дестабилизирующее воздействие на экономику.

При системе **фиксированных курсов** курс национальной валюты устанавливается Центральным Банком, который берет на себя обязательства покупать и продавать любое количество иностранной валюты по установленному курсу. Обычно Центральный Банк устанавливает **пределы свободных колебаний курса национальной валюты** в целях макроэкономической стабилизации. Когда цена валюты приближается к верхней или нижней границе этих пределов, то Центральный Банк проводит **интервенции**: приближение к нижнему пределу требует покупки ЦБ этой валюты в обмен на иностранную или золото (в случае золотого стандарта), и наоборот.

Если курс фунта стерлингов снижается до уровня 1 долл. за 1 ф. ст. (рис. 33.2), а Центральный Банк Великобритании поддерживает фиксированный курс 1,2 долл. за 1 ф. ст. с пределами колебаний от 1,22 до 1,18 долл. за 1 ф. ст., то Центральный Банк должен предъявить дополнительный спрос на фунты стерлингов и выкупить их в обмен на доллары или золото. Если предложение фунтов стерлингов сокращается от 300 млрд до 250 млрд, то курс поднимается до нижней границы колебаний и устанавливается на уровне 1,18 долл. за 1 ф. ст.

Рынок фунта стерлингов

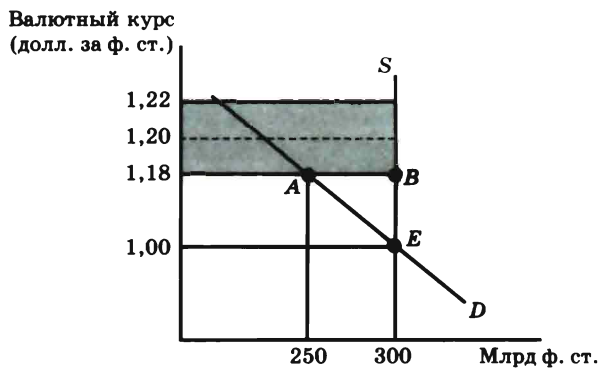


Рис. 33.2

При собственно **золотом стандарте** официальные органы дают возможность золоту (а позднее — другим видам официальных валютных резервов) свободно перемещаться из страны в страну. Потоки международных резервов воздействуют на кривые спроса и предложения валют до тех пор, пока они не пересекутся в точке фиксированного валютного курса.

В режиме плавающих курсов понижение цены равновесия называется **обесцениванием валюты**, а повышение — **удорожанием валюты**. В режиме фиксированных курсов эти процессы определяются соответственно как **девальвация и ревальвация**.

В современных международных валютных системах, объединяющих элементы режимов гибкого и фиксированного курсов, границы ко-

лебаний устанавливаются в отношении коллективных расчетных валют — SDR (СДР) и EURO (ЕВРО). Поскольку происходит удорожание или удешевление национальной валюты относительно «корзины» нескольких валют, постольку изменяется так называемый **эффективный номинальный валютный курс**, который является средневзвешенной величиной из номинальных двусторонних курсов валют, входящих в состав «корзины». При этом Центральные Банки стран-участниц приобретают возможности проведения **совместных валютных интервенций** по поддержанию курса «слабеющих» валют, что смягчает проблему ограниченности официальных валютных резервов каждой отдельной страны. При этом, однако, страны-участницы утрачивают возможности проведения совершенно самостоятельной, произвольной макроэкономической политики.

Соотношение номинального и реального валютных курсов в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Факторы, определяющие динамику номинального валютного курса в долгосрочном периоде

Реальный валютный курс — относительная цена товаров, произведенных в двух странах.

Так как реальный валютный курс характеризует соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, то реальный валютный курс иногда определяется как **условия торговли**.

Зависимость между номинальным и реальным обменными курсами имеет вид

$$E_R = E_N \times \frac{P_d}{P_f},$$

где E_R — реальный валютный курс;
E_N — номинальный валютный курс;
P_d — уровень (индекс) внутренних цен, выраженных в национальной валюте;
P_f — уровень (индекс) цен за рубежом, выраженных в иностранной валюте.

Уровни (индексы) цен в обеих странах соотнесены с одним и тем же базисным годом.

Реальный эффективный валютный курс предполагает, что в указанной зависимости в качестве P_f выступает средневзвешенный для группы стран индекс цен.

Увеличение (уменьшение) реального или реального эффективного валютного курса свидетельствует о снижении (повышении) **конкурентоспособности** товаров данной страны на мировом рынке. Зависимость динамики конкурентоспособности с номинальным и реальным валютным курсами достаточно сложна, и раскрытие ее содержания требует числовой иллюстрации.

Допустим, что в базисном 1980 г. определенная рыночная корзина товаров и услуг стоила 1000 долларов в США и 3000 марок в Германии. Номинальный валютный курс в 1980 г. составлял 3 марки за 1 доллар.

Так как в базисном году ценовые индексы равны единице, то реальный валютный курс составит

$$E_R \frac{\text{марка}}{\text{долл.}} = 3\frac{\text{марки}}{\text{долл.}} \times \frac{\dfrac{1000\ \text{долл.}}{1000\ \text{долл.}} = 1{,}0}{\dfrac{3000\ \text{марок}}{3000\ \text{марок}} = 1{,}0} = 3\frac{\text{марки}}{\text{долл.}},$$

т.е. реальный и номинальный курсы равны. Это означает, что немцам было безразлично, где покупать эту корзину: в Германии за 3000 марок или в США, — обменяв эти же 3000 марок на 1000 долларов. Также безразличным является место покупки и для американцев.

К 1990 г. уровень цен в США возрос на 50% (с 1,0 до 1,5), в то время как уровень цен в Германии остался прежним. Это означает, что та же рыночная корзина в США стоит теперь 1500 долларов, а в Германии — по-прежнему 3000 марок.

После повышения цен в США описанное безразличие нарушается. В Германии эту корзину можно приобрести за 3000 марок, а в США нужно обменять 4500 марок на 1500 долларов (при прежнем номинальном курсе обмена валют в соотношении 3 марки за 1 доллар). Если прежде американская корзина товаров и услуг эквивалентно обменивалась на немецкую корзину, то теперь за одну и ту же сумму в 3000 марок в США можно приобрести только 2/3 этой торговой корзины, тогда как в Германии ее можно купить полностью. Это означает ухудшение условий торговли для США с соотношения между индексами экспортных и импортных цен пропорции 1:1 до 2/3:1 и улучшение условий торговли для Германии с соотношения 1:1 до 1,5:1. В этих условиях немцы перестали бы покупать товары в США, так как это **невыгодно**; **реально**, т.е. с учетом разницы в ценах, они теперь должны платить 4,5 марки за 1 доллар, хотя **номинальный** курс обмена валют остался по-прежнему 3 марки за 1 доллар:

$$E_R \frac{\text{марка}}{\text{долл.}} = 3\frac{\text{марки}}{\text{долл.}} \times \frac{\dfrac{1500\ \text{долл.}}{1000\ \text{долл.}} = 1{,}5}{\dfrac{3000\ \text{марок}}{3000\ \text{марок}} = 1{,}0} = 4{,}5\frac{\text{марки}}{\text{долл.}}.$$

Создается впечатление, что после подъема цен в США падает покупательная способность марки, но это лишь видимость, так как покупки товаров в США на таких невыгодных условиях сокращаются, снижая объемы экспорта и чистого экспорта из США в Германию. Одновременно по этим же причинам возрастает импорт из Германии в США. В результате снижения конкурентоспособности в США сокращаются совокупный спрос, занятость и выпуск, что оказывает на экономику дестабилизирующее воздействие.

Механизмом, который компенсирует повышение цен в США и сохраняет «безразличие» к месту покупки корзины товаров, является снижение номинального курса доллара (и повышение номинального курса марки) с 3 до 2 марок за 1 доллар:

$$\underbrace{2\frac{марки}{долл.}}_{E_N} \times \underbrace{\frac{1,5}{1,0}}_{\frac{P_d}{P_f}} = \underbrace{3\frac{марки}{долл.}}_{E_R}$$

В долгосрочной перспективе номинальные курсы подвижны и реагируют на изменения уровня цен таким образом, что реальные курсы валют остаются неизменными, обеспечивая соблюдение **паритета покупательной способности.**

Паритет покупательной способности — уровень обменного курса валют, выравнивающий покупательную способность каждой из них.

Согласно концепции паритета покупательной способности международная конкуренция постепенно ведет к выравниванию внутренних и зарубежных цен на товары и услуги, участвующие в международной торговле. Если инфляция в данной стране превосходит темп инфляции за границей, то, при прочих равных условиях, национальная валюта будет иметь тенденцию к удешевлению. Согласно данной концепции, валютный курс всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо для того, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах, так как

$$\downarrow r = \frac{P_d}{P_f} \uparrow,$$

где r — цена иностранной валюты в единицах отечественной валюты;
P_d — «внутренний» уровень цен;
P_f — уровень цен за рубежом.

Стрелки показывают, что повышение (снижение) соотношения индексов цен вызывает компенсирующее снижение (повышение) обменного курса валюты на ту же величину. Это означает, что для успешного прогнозирования долгосрочной динамики номинального курса обмена валют необходима информация о возможных изменениях факторов, определяющих уровни цен в этих странах.

В краткосрочном периоде номинальный курс, как и цены, относительно «жесткий», а реальный курс изменяется, вызывая нарушения паритета покупательной способности валют. Эти изменения сопровождаются колебаниями величины чистого экспорта и совокупного спроса. Чем ниже реальный курс, тем дешевле отечественные товары для иностранцев, а импортные — для отечественных потребителей и тем больше чистый экспорт.

Эта зависимость в макроэкономических моделях формализуется в виде модификации функции чистого экспорта: отрицательная зависимость чистого экспорта от ставки процента $X_n = g - m'Y - nR$ конкретизируется в отрицательную зависимость чистого экспорта от динамики реального валютного курса $X_n = g - m'Y - \lambda \cdot \varepsilon$, где ε — реальный валютный курс; λ — эмпирический коэффициент чувствительности чистого экспорта к динамике реального валютного курса.

Если в экономике среднерыночная **ставка процента поднимается** выше уровня мировой ставки, то возрастает спрос на национальные ценные бумаги и начинается приток капитала. Это увеличивает спрос на национальную валюту и приводит к повышению реального валютного курса, что, в свою очередь, вызывает относительное снижение экспорта и рост импорта, то есть **сокращение чистого экспорта**. Важно, что, при прочих равных условиях, ставка процента и реальный валютный курс изменяются в одном и том же направлении, вызывая противоположную динамику чистого экспорта, что и фиксируется в вышеприведенных функциональных зависимостях.

Поскольку валютный рынок является составной частью денежного рынка, постольку классическая концепция **нейтральности денег в долгосрочном периоде** определяет взаимозависимость номинального и реального валютных курсов: в краткосрочном периоде под воздействием кредитно-денежной политики изменяется реальный валютный курс при относительной стабильности номинального, а в долгосрочной перспективе изменяется номинальный валютный курс при относительной стабильности реального.

Так как, согласно классической концепции, основными факторами, определяющими динамику уровня цен (P) в долгосрочном плане, являются денежное предложение (M), реальный объем выпуска (Y) и поведенческий коэффициент (K), что следует из уравнения $M = K \cdot P \cdot Y$, то эти же факторы определяют и долгосрочную динамику номинального курса обмена валют, которая компенсирует изменение в уровнях цен:

$$r = \left(\frac{M}{M_f}\right) \cdot \left(\frac{Y_f}{Y}\right) \cdot \left(\frac{K_f}{K}\right),$$

где r — цена иностранной валюты в единицах отечественной.

Из уравнения следует, что курс иностранной валюты относительно отечественной будет повышаться, если темп роста денежной массы внутри страны выше, чем за рубежом, если темп роста реального ВНП за рубежом выше, чем внутри страны, а также если темп роста поведенческих коэффициентов за рубежом выше, чем в данной стране.

Динамика поведенческих коэффициентов K зависит от уровня рыночных процентных ставок внутри страны и за рубежом (i и i_f соответственно), от уровня ожидаемой инфляции внутри страны и за рубежом (πe и πe_f), а также от динамики сальдо торгового баланса и счета текущих операций данной страны.

При прочих равных условиях цена иностранной валюты в единицах отечественной возрастет (т.е. **курс иностранной валюты возрастет**), если:

— повысится предложение денег в данной стране (т.е. возрастет «внутренняя» денежная масса M);

— упадет предложение денег в иностранном государстве (M_f);

— повысится реальный ВВП за рубежом (Y_f);

— снизится реальный ВВП в данной стране (Y);

— повысятся процентные ставки за рубежом (i_f);

— снизятся процентные ставки в данной стране (i);

— повысится ожидаемая инфляция в данной стране (πe);

— понизится ожидаемая инфляция в иностранном государстве (πe_f);

— ухудшатся состояние торгового баланса и счета текущих операций данной страны.

В тех случаях, когда рост процентных ставок и рост выпуска сопровождаются усилением инфляционного напряжения, номинальный курс валюты будет иметь тенденцию к снижению, а не к росту. Аналогично дефициты торгового баланса и счета текущих операций не всегда сопровождаются «ослаблением» национальной валюты. Наличие в стране благоприятного инвестиционного климата и значительный приток капитала могут способствовать быстрому росту импорта оборудования, сырья и других инвестиционных товаров, что приводит к возникновению дефицита торгового баланса и текущего счета. Однако в этом случае будет происходить удорожание, а не обесценивание национальной валюты.

Использование теории паритета покупательной способности для прогнозирования динамики номинального обменного курса дает реалистичные результаты в долгосрочном периоде (начиная от 10 лет) при отсутствии резких ценовых шоков. Для составления краткосрочных прогнозов обычно используются экспертные оценки биржевых специалистов по конъюнктуре.

Воздействие макроэкономической политики на динамику равновесного реального валютного курса

Равновесный реальный валютный курс устанавливается на уровне, соответствующем точке пересечения вертикальной линии, обозначающей разность между сбережениями и инвестициями, и уходящего вправо вниз графика чистого экспорта (рис. 33.3). В этой точке предложение национальной валюты в качестве кредитов за границу уравновешивает спрос на национальную валюту, предъявляемый иностранцами, приобретающими чистый экспорт из данной страны. Это означает, что реальный валютный курс уравновешивает предложение национальной валюты по операциям с капиталом и спрос на нее, предъявляемый для текущих операций.

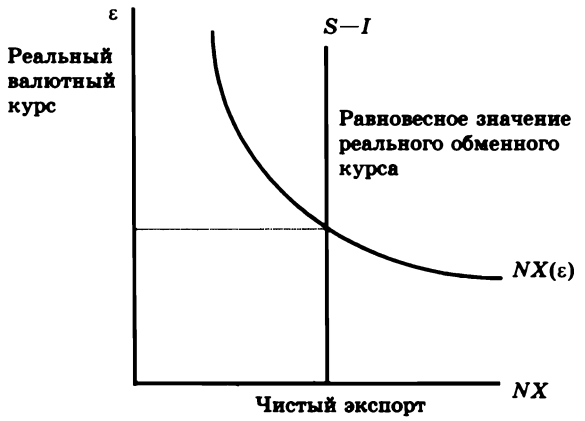


Рис. 33.3

В **малой открытой экономике**, для которой внутренняя рыночная ставка процента определяется среднемировым уровнем, а **мобильность капитала** является совершенной, т.е. отсутствуют какие-либо ограничения в движении потоков капитала, **внутренняя фискальная экспансия** способствует повышению равновесного реального валютного курса.

При увеличении государственных расходов (или снижении налогов) снижаются национальные сбережения и кривая $(S - I)$ смещается влево (рис. 33.4). Этот сдвиг означает снижение предложения национальной валюты для зарубежных инвестиций. Более низкое предложение валюты повышает ее реальный обменный курс. В результате отечественные товары дорожают относительно иностранных, что приводит к сокращению экспорта и увеличению импорта. В итоге образуется дефицит по счету текущих операций.

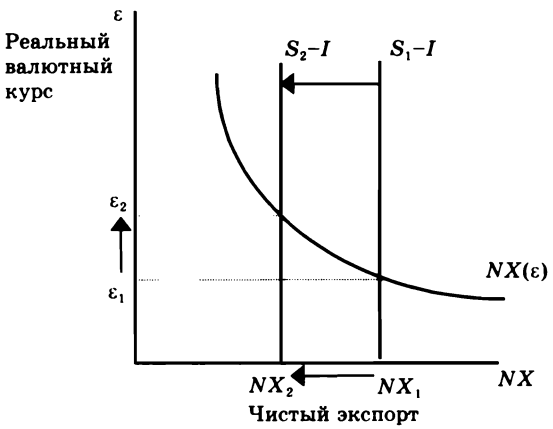


Рис. 33.4

В случае, если снижение налогов вызывает рост инвестиций, кривая $(S - I)$ снова смещается влево, хотя объем национальных сбережений не снижается. **Инвестиционный налоговый кредит** делает инвестиции в данной стране более привлекательными для иностранцев, что, в свою очередь, увеличивает равновесный реальный валютный курс и вызывает дефицит платежного баланса по текущим операциям.

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика в зарубежных странах приводит, при прочих равных условиях, к сокращению уровня сбережений за рубежом. Это повышает мировую ставку процента и снижает уровень инвестиций **в малой открытой экономике.**

В этом случае предложение национальной валюты для инвестиций за рубежом увеличивается и кривая $(S - I)$ смещается вправо (рис. 33.5). Равновесное значение реального обменного курса снижается, отечественные товары относительно дешевеют и чистый экспорт увеличивается.

Протекционистская торговая политика (введение тарифов или квот на импорт) способствует увеличению чистого экспорта, что отражается сдвигом кривой $NX(\varepsilon)_1$ в положение $NX(\varepsilon)_2$. (рис. 33.6).

Равновесный реальный валютный курс повышается, отечественные товары относительно дорожают и чистый экспорт снижается, элиминируя его первоначальное увеличение, вызванное протекционистскими ме-

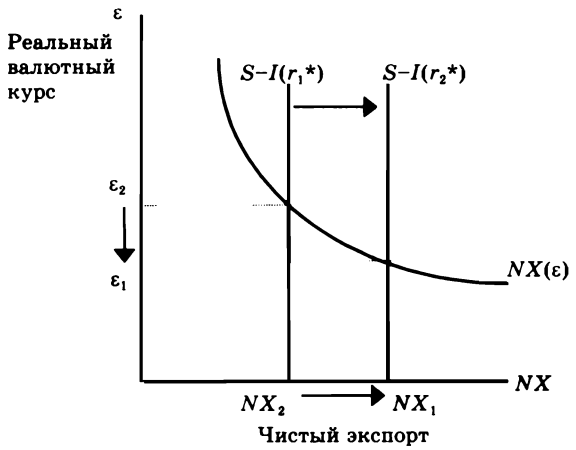


Рис. 33.5

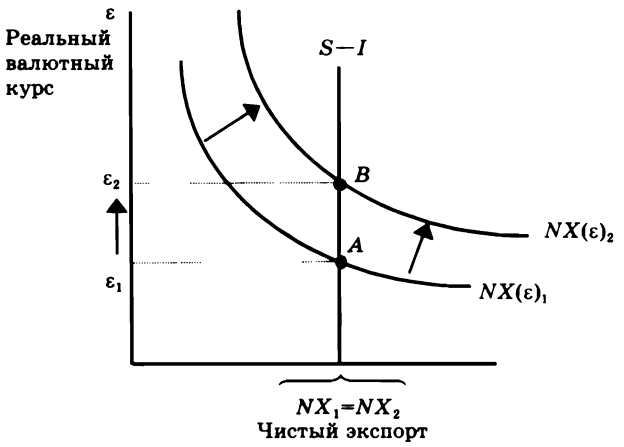


Рис. 33.6

рами. Таким образом, протекционистская торговая политика не влияет ни на счет текущих операций, ни на счет движения капитала и финансовых операций. Однако она повышает равновесный реальный валютный курс и абсолютно сокращает размеры внешней торговли: в точке *B* общие объемы экспорта и импорта абсолютно меньше, чем в точке *A*, хотя величина чистого экспорта не изменилась.

Введение импортных ограничений сопровождается повышением уровня внутренних цен P_d. Поэтому в более долгосрочном периоде номинальный курс валюты E_N снижается настолько же, насколько возросли цены. В итоге возросший равновесный реальный валютный курс стабилизируется на уровне ε_2, а не снижается обратно до уровня ε_1 вслед за спадом чистого экспорта. Снижение номинального курса в ответ на рост уровня цен восстанавливает паритет покупательной способности.

Сравнительная эффективность режимов гибкого и фиксированного валютных курсов

Поддержание фиксированных валютных курсов требует соответствующих резервов для покрытия периодически возникающего дефицита платежного баланса. Если резервы недостаточны, страны должны предпринимать дефляционную политику по снижению цен и доходов, вводить протекционистские торговые меры или валютный контроль, что временно улучшает состояние платежного баланса.

Валютный контроль — контроль правительства над всеми сделками между данной страной и остальным миром. В частности, правительство может ограничить возможности резидентов менять иностранную валюту для расходов за границей, не изменяя при этом официальный курс обмена валюты.

Гибкие обменные курсы, как правило, неустойчивы с точки зрения краткосрочного периода, но в долгосрочном плане они обладают необходимой эффективностью. Наоборот, фиксированные обменные курсы эффективны с точки зрения краткосрочной стабильности, но неэластичны в долгосрочной перспективе. Ни одна из этих систем не обладает очевидным превосходством в части обеспечения полной занятости ресурсов, стабильности уровня цен и урегулирования платежного баланса.

В современных условиях страны нередко используют компромиссные (смешанные) системы, сочетающие в себе элементы плавающих и фиксированных валютных курсов. К их числу относится **«управляемое плавание» валют**, предполагающее постепенное изменение официальными органами уровня валютного курса, пока не будет достигнут новый паритет. По мере движения к нему может происходить ежедневная девальвация национальной валюты на заранее установленную величину (**«скользящая привязка»**). При **«ползущей привязке»** курс может изменяться на большую величину с заранее объявленной периодичностью или на заранее необъявленную величину каждый день (**«грязное плавание»**). При этом правительство принимает меры по приспособлению экономики к новой ситуации и поиску финансовых средств для осуществления необходимых операций на валютном рынке.

Таблица, приведенная ниже, позволяет оценить сравнительную эффективность режимов гибкого и фиксированного валютных курсов.

Фиксированный курс	Гибкий курс
1. Эффективен при *значительных валютных резервах ЦБ*	1. Эффективен в стабильных экономиках с многосторонними внешнеторговыми отношениями, с предсказуемой фискальной и монетарной политикой
2. Эффективен как *номинальный «якорь»* при отсутствии неожиданных ценовых шоков (в целях сближения темпов инфляции в двух странах)	2. Эффективен в условиях *гиперинфляции*
3. Эффективен в случае «привязки» к *SDR* или *EURO*	3. Эффективен в системе *«управляемого плавания»*

Окончание

4. *Неэффективен при кризисе платежного баланса,* так как неизбежна макроэкономическая корректировка	4. Эффективен для урегулирования *кризиса платежного баланса*
5. В режиме фиксированного курса *эффективность фискальной политики выше, чем монетарной,* так как весь «эффект» от изменения денежной массы «уходит» на цели поддержания валютного курса и не затрагивает уровней занятости и выпуска	5. В режиме гибкого курса *эффективность монетарной политики выше, чем фискальной,* так как свободные колебания валютного курса могут усиливать *эффект вытеснения и инфляционное давление,* сопровождающие фискальную экспансию

Основные понятия

Валютная интервенция
Валютный контроль
Валютный рынок
Гибкий валютный курс
Девальвация
Золотой стандарт
Номинальный валютный курс (обменный курс)
Паритет покупательной способности
Равновесный реальный валютный курс
Реальный валютный курс
Ревальвация
Спрос и предложение валюты
Удорожание и обесценивание валюты
Управляемые плавающие валютные курсы
Фиксированный валютный курс
Эффективный номинальный валютный курс
Эффективный реальный валютный курс
«Якорь» номинальный

Глава 34. Бюджетный дефицит и управление государственным долгом

Бюджетный дефицит и государственный долг: основные определения, показатели и проблемы количественной оценки

Государственный долг — общий размер задолженности правительства владельцам государственных ценных бумаг, равный сумме прошлых бюджетных дефицитов (минус бюджетные излишки). **Внутренний государственный долг** — задолженность государства гражданам, фирмам и учреждениям данной страны, которые являются держателями ценных бумаг, выпущенных ее правительством.

Внешний долг — задолженность государства иностранным гражданам, фирмам и учреждениям.

Частный долг — общий размер задолженности негосударственного сектора владельцам частных ценных бумаг.

Государственный и частный долг являются элементами **кругооборота «доходы-расходы»**. По мере роста доходов растут и сбережения, которые должны быть использованы домашними хозяйствами, фирмами, правительством и остальным миром. **Создание долга** — это механизм, посредством которого сбережения передаются лицам, осуществляющим расходы. Если потребители и бизнес не склонны к заимствованиям и, следовательно, частная задолженность растет недостаточно быстро, чтобы абсорбировать растущий объем сбережений, эта функция выполняется приростом государственного долга. В противном случае экономика отойдет от состояния полной занятости ресурсов.

Бюджетный дефицит представляет собой разницу между **государственными расходами и доходами. Количественная оценка** бюджетного дефицита и долга объективно усложняется следующими факторами.

1. Обычно при оценке величины государственных расходов не учитывается амортизация в государственном секторе экономики, что приводит к объективному завышению размеров бюджетного дефицита и государственного долга.

2. Важная статья государственных расходов — **обслуживание задолженности**, т.е. выплата процентов по ней и постепенное погашение основной суммы долга (**амортизация долга**).

Государственные расходы должны включать только **реальный** процент по государственному долгу, равный $R_r D$, а не **номинальный** процент, равный $R_n D$, где D — величина государственного долга; R_r — реальная ставка процента; R_n — номинальная ставка процента. Объявленный в отчетах официальный бюджетный дефицит часто **завышается** на величину πD, так как, по уравнению Фишера, $\pi = R_n - R_r$. При высоких темпах инфляции эта погрешность может быть весьма значительной, так как в периоды роста инфляции $R_r = \frac{R_n - \pi}{1+\pi}$. Завышение бюджетного дефицита связано с завышением величины государственных расходов за счет инфляционных процентных выплат по долгу. Возможны ситуации, когда номинальный (официальный) дефицит госбюджета и номинальный долг растут, а

реальный дефицит и долг снижаются, что затрудняет оценку эффективности бюджетно-налоговой политики правительства. Поэтому при измерении бюджетного дефицита необходима поправка на инфляцию:

Реальный дефицит госбюджета	=	*Номинальный дефицит госбюджета*	−	*Величина государственного долга на начало года*	×	*Темп инфляции*

3. При оценках дефицита государственного бюджета на макроуровне, как правило, не учитывается состояние **местных бюджетов**, которые могут иметь **излишки.** Нередко местные органы власти целенаправленно искажают статистическую информацию о состоянии местных бюджетов, чтобы снизить налоговые отчисления в федеральный бюджет. Эта закономерность характерна практически для всех переходных экономик, в которых наметилась тенденция к фискальной децентрализации. В итоге при оценке дефицита федерального бюджета происходит завышение.

4. Наряду с измеряемым (официальным) дефицитом госбюджета как в индустриальных, так и в переходных экономиках, в том числе и в России, существует его **скрытый дефицит,** обусловленный **квазифискальной (квазибюджетной) деятельностью Центрального Банка,** а также государственных предприятий и коммерческих банков.

К числу квазифискальных операций относятся:

а) финансирование государственными предприятиями избыточной занятости и выплата ставок заработной платы выше рыночных за счет банковских ссуд или путем накопления взаимной задолженности;

б) накопление в коммерческих банках, отделившихся на начальных стадиях экономических реформ от Центрального Банка, большого портфеля недействующих ссуд (просроченных долговых обязательств госпредприятий, льготных кредитов домашним хозяйствам, фирмам и т.д.). Эти кредиты выплачивают в основном за счет льготных кредитов ЦБ, причем портфели «плохих долгов» в переходных экономиках весьма значительны;

в) финансирование ЦБ (в переходных экономиках) убытков от мероприятий по стабилизации обменного курса валюты, беспроцентных и льготных кредитов правительству (на закупки пшеницы, риса, кофе и т.д.) и кредитов рефинансирования коммерческим банкам на обслуживание недействующих ссуд, а также финансирование ЦБ сельскохозяйственных, промышленных и жилищных программ по льготным ставкам и т.д.

Скрытый дефицит бюджета **занижает** величину фактического бюджетного дефицита и государственного долга, что нередко делается целенаправленно (например, перед выборами), а также в рамках «жесткого» курса правительства на ежегодно сбалансированный бюджет.

Таким образом, абсолютные размеры бюджетного дефицита и государственного долга не могут служить надежными макроэкономическими показателями, тем более что задолженность обычно увеличивается по мере роста ВВП.

Поэтому целесообразно использовать **относительные показатели задолженности.**

1) $\frac{\text{Долг}}{\text{ВВП}}$

2) $\frac{\text{Долг}}{\text{Экспорт товаров и услуг}}$

Показатели **запаса**, характеризующие **бремя долга** в более долгосрочном периоде, т.е. степень зависимости национальной экономики от прошлого притока иностранного капитала

3) $\frac{\text{Сумма обслуживания долга}}{\text{ВВП}}$

4) $\frac{\text{Сумма обслуживания долга}}{\text{Экспорт товаров и услуг}}$

Показатели **потока**: чем они выше, тем в более активной краткосрочной корректировке нуждается внешнеторговая и валютная политика в целях уравновешивания платежного баланса (особенно если велика доля **внешнего долга**)

В макроэкономическом анализе также используется сравнительная динамика показателей:

$\frac{\text{ВВП}}{\text{Численность населения страны}}$ и $\frac{\text{Долг}}{\text{Численность населения страны}}$

Основные причины устойчивого бюджетного дефицита и увеличения государственного долга

Основными причинами устойчивых бюджетных дефицитов и увеличения государственного долга являются:

а) увеличение государственных расходов в военное время или в периоды других социальных конфликтов. Долговое финансирование бюджетного дефицита позволяет в краткосрочном периоде ослабить инфляционное напряжение, избежав увеличения денежной массы, и не прибегать к ужесточению налогообложения;

б) циклические спады и «встроенные стабилизаторы» экономики;

в) сокращение налогов в целях стимулирования экономики (без соответствующей корректировки госрасходов).

Налоговые поступления в государственный бюджет T и показатель налогового бремени в экономике $\frac{T}{Y}$ (где Y — совокупный выпуск) в долгосрочной перспективе имеют тенденцию к снижению, так как:

1) в целях стимулирования экономики целенаправленно сокращается **«налоговый клин»**;

2) все системы налогообложения включают значительное количество льгот;

3) нередко налоговые сборы снижаются из-за неудовлетворительной организации налогообложения (неэффективный таможенный контроль, неудовлетворительные налоговые службы, низкая собираемость налогов и т.д.). Этот фактор особенно рельефно обнаруживается в переходных экономиках, в том числе и в российской;

4) в переходных экономиках налоговые отчисления в бюджет также падают из-за спада в традиционных отраслях производства;

г) усиление влияния политического бизнес-цикла в последние годы, связанное с проведением «популярной» макроэкономической политики увеличения госрасходов и снижения налогов перед очередными выборами;

д) повышение долгосрочной напряженности в бюджетно-налоговой сфере в результате:

— увеличения государственных расходов на социальное обеспечение и здравоохранение (преимущественно в тех странах, где возрастает доля пожилого населения);

— увеличения государственных расходов на образование и создание новых рабочих мест (преимущественно в тех странах, где возрастает доля молодого населения).

Первичный дефицит государственного бюджета и механизм самовоспроизводства долга. Государственный долг, налоги, инвестиции и экономический рост

Одним из показателей экономического роста является соотношение $\frac{долг}{ВВП}$.

Динамика этого соотношения зависит от следующих факторов:

1) величины реальной ставки процента, которая определяет размер процентных выплат по долгу;

2) темпов роста реального ВВП;

3) величины первичного дефицита госбюджета.

Первичный дефицит госбюджета представляет собой разность между величиной общего дефицита и суммой процентных выплат по долгу. При долговом финансировании первичного дефицита увеличивается и основная сумма долга, и коэффициент его обслуживания, т.е. возрастает «бремя долга» в экономике. Увеличение **первичного излишка** позволяет избежать самовоспроизводства долга.

$$BD\ общий = \underbrace{(G}_{\substack{Государ-\\ственные\\ закупки}} + \underbrace{N}_{\substack{Выплаты\\ по\ обслужи-\\ванию\ долга}} + \underbrace{F)}_{\substack{Транс-\\ферты}} - \underbrace{T}_{\substack{Налоговые\\ поступления\\ в\ бюджет}}$$

$$BD \text{ первичный} = (G + F) - T,$$

$$N = D \times R_R,$$

где N — выплаты по обслуживанию долга;
D — величина долга;
R_R — реальная ставка процента.

Механизм самовоспроизводства государственного долга:

$$BD\ первичный \uparrow \Rightarrow \underset{займы}{Государственные} \uparrow \Rightarrow \underset{долг}{Государственный} \uparrow \Rightarrow N \uparrow \Rightarrow$$
$$\Rightarrow BD\ общий \uparrow \Rightarrow \underset{займы}{Новые\ государственные} \uparrow \Rightarrow Долг \uparrow \Rightarrow и\ т.д.$$

Если реальная ставка процента превышает темп роста реального ВВП, то увеличение государственного долга становится неуправляемым: весь прирост реального ВВП уходит на выплату процентов по обслуживанию долга и возрастает соотношение $\frac{долг}{ВВП}$, характеризующее *бремя долга*.

Для прогнозирования динамики соотношения $\frac{долг}{ВВП}$ используется зависимость

$$\Delta\lambda = \lambda(R_R - \frac{\Delta Y}{Y}) - \sigma,$$

где $\Delta\lambda$ — изменение соотношения $\frac{долг}{ВВП}$;

λ — исходное значение соотношения $\frac{долг}{ВВП}$;

R_R — реальная ставка процента;

$\frac{\Delta Y}{Y}$ — темп роста реального ВВП;

σ — доля **первичного бюджетного излишка** в ВВП.

Для снижения соотношения $\frac{долг}{ВВП}$ необходимы два условия:

1) реальная ставка процента должна быть ниже, чем темп роста реального ВВП;

2) увеличение доли **первичного бюджетного излишка** в ВВП должно быть постоянным. Наличие **первичного дефицита госбюджета** является фактором увеличения долгового бремени.

Увеличение налогов является для правительства одним из способов получения необходимых доходов для выплаты процентов по обслуживанию долга и погашения его основной суммы. Для того чтобы соблюдать график обслуживания долга, правительство должно собрать в виде налогов сумму, не меньшую чем N. Это означает, что соотношение $\frac{N}{ВВП}$ является **нижней границей ставки подоходного налога:**

$$\frac{N}{Y} \le \frac{T}{Y},$$

где Y — совокупный доход (или ВВП).

Так как, кроме обслуживания долга, правительство должно финансировать и другие расходы (в частности, госзакупки и трансфертные выплаты), то ситуация, когда

$$\frac{T}{Y} < \frac{G}{Y} + \frac{N}{Y} + \frac{F}{Y},$$

свидетельствует о нарастании напряженности в бюджетно-налоговой сфере.

Увеличение налогов как условие обслуживания растущего долга может привести к снижению стимулов к труду, к инновациям и к инвести-

рованию. Поэтому существование большого государственного долга косвенно ограничивает возможности экономического роста.

Для того чтобы избежать этих ограничений и не увеличивать налоги, правительство может **рефинансировать долг**, т.е. выпустить новый государственный заем и использовать выручку от его размещения для выплаты процентов по «старым» долгам. Так как у правительства всегда есть выбор между повышением налогов, рефинансированием государственного долга и монетизацией бюджетного дефицита, то угроза банкротства государства даже при значительной задолженности практически отсутствует.

Долговое финансирование дефицита госбюджета увеличивает ставки процента и, следовательно, сокращает инвестиционные расходы. В частном секторе могут производиться либо потребительские, либо инвестиционные товары. Если рост государственных расходов «вытесняет» производство инвестиционных товаров в частном секторе, тогда уровень потребления (уровень жизни) сегодняшнего поколения не будет затронут. Однако будущее поколение унаследует меньший объем основных производственных фондов и, следовательно, будет иметь более низкий уровень дохода. Этот эффект возникает в том случае, если прирост государственных расходов происходит преимущественно за счет увеличения расходов **потребительского назначения** (социальные трансферты: субсидии школьникам, малообеспеченным слоям населения и т.д.).

Государственные инвестиции, как и частные, укрепляют производственный потенциал экономики. Если прирост правительственных расходов приобретает вид инвестиционных расходов (например, вложений в строительство автострад, портов, инвестиций в «человеческий капитал» в системе образования и здравоохранения), тогда производственные мощности, оказывающиеся в распоряжении будущих поколений, не будут сокращаться. Изменится их структура в пользу увеличения доли государственного капитала. При этом, однако, могут быть вытеснены частные инвестиции потребительского назначения, что несколько ограничит возможности текущего потребления населения.

Поведение потребителей в условиях роста **государственной задолженности весьма противоречиво**, что находит свое отражение в дискуссии между сторонниками **традиционной и рикардианской точек зрения на государственный долг.**

Согласно **традиционной** точке зрения, снижение налогов, финансируемое за счет государственных займов и накопления долга, стимулирует рост потребительских расходов и приводит к сокращению национальных сбережений. Рост потребления увеличивает совокупный спрос и доход в краткосрочном периоде, но в долгосрочном плане ведет к снижению объемов накопленного капитала и ограничению экономического роста.

Согласно **рикардианской** точке зрения, снижение налогов, финансируемое за счет увеличения государственного долга, не вызывает роста потребительских расходов и не ограничивает роста сбережений, а только в определенной мере перераспределяет налоговое бремя от настоящего поколения к будущим.

Каждая из этих концепций не может быть полностью опровергнута и оказывает известное воздействие на формирование конкретных моделей бюджетно-налоговой политики.

Поведение **инвестиционного спроса** также может быть различным. **Эффект вытеснения** предполагает, что при заданной кривой инвестиционного спроса частные инвестиции сокращаются из-за повышения процентных ставок, которое возникает в случае долгового финансирования бюджетного дефицита. Однако если экономика первоначально находится в состоянии спада, то рост государственных расходов будет оказывать на нее стимулирующее воздействие через **эффект мультипликатора**. Это может улучшить ожидания прибылей у частного бизнеса и вызвать сдвиг вправо кривой инвестиционного спроса. Прирост инвестиционного спроса может частично или полностью **элиминировать эффект вытеснения** (рис. 34.1).

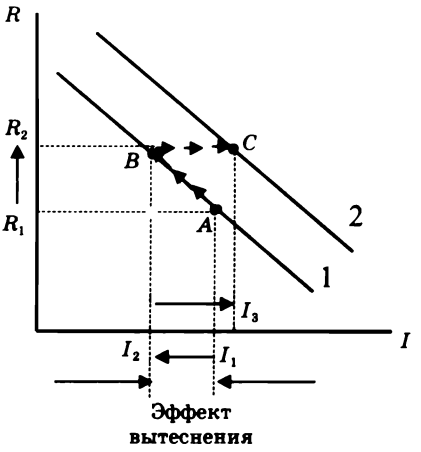


Рис. 34.1

Возникший под влиянием роста процентных ставок с R_1 до R_2 **эффект вытеснения** инвестиций с I_1 до I_2 элиминируется их ростом с I_2 до I_3 в результате сдвига кривой инвестиционного спроса из положения 1 в положение 2 на фоне оптимистических ожиданий инвесторов. Таким образом, в известных обстоятельствах один и тот же механизм — долговое финансирование бюджетного дефицита — может как вызвать эффект вытеснения частных инвестиций, так и элиминировать его. Поэтому взвешенная оценка эффективности бюджетно-налоговой политики в условиях увеличения государственного долга требует углубленного макроэкономического анализа.

Взаимосвязь внутреннего и внешнего долга. Государственный долг и дефицит платежного баланса

Элиминирование эффекта вытеснения оказывается тем более существенным, чем выше международная **мобильность капитала** и активнее его **приток** в данную страну под влиянием превышения внутренних рыночных ставок процента над их среднемировым уровнем.

При долговом финансировании бюджетного дефицита ставки процента поднимаются особенно значительно в том случае, когда стимулирующая фискальная политика сопровождается ограничением предложения денег в целях снижения уровня инфляции. Долговое финансирование дефицита госбюджета увеличивает спрос на деньги, а Центральный Банк ограничивает их предложение. Это сочетание мер экономической политики стимулирует быстрый рост процентных ставок.

Повышение процентных ставок на внутреннем рынке увеличивает зарубежный спрос на ценные бумаги данной страны, что вызывает **приток капитала** и увеличение суммы **внешнего долга. Обслуживание внешнего долга** требует передачи части реального выпуска продукции в распоряжение других стран, что может вызвать сокращение национального производства в будущем.

Возросший зарубежный спрос на отечественные ценные бумаги сопровождается повышением общемирового спроса на национальную валюту,

необходимую для их приобретения. В результате **обменный курс** национальной валюты повышается, что способствует снижению экспорта и увеличению импорта. **Сокращение чистого экспорта** оказывает сдерживающее воздей-ствие на экономику: в экспортных и в конкурирующих с импортом отраслях снижаются занятость и выпуск, возрастает уровень безработицы. Поэтому первоначальное стимулирующее воздействие бюджетного дефицита может быть ослаблено не только за счет **эффекта вытеснения**, но и за счет отрицательного **эффекта чистого экспорта**, ухудшающего состояние платежного баланса страны по счету текущих операций. Но одновременно приток капитала увеличивает внутренние ресурсы и способствует относительному снижению процентных ставок на внутреннем рынке. В итоге масштабы **эффекта вытеснения** сокращаются.

Дефицит счета текущих операций, связанный с неблагоприятным торговым балансом, финансируется за счет чистого притока капитала, который может принимать следующие формы.

1. **Международные займы.** Займы у иностранных правительств, у МВФ, у Всемирного Банка или у коммерческих банков за рубежом увеличивают размеры **внешнего долга.**

2. **Продажа активов иностранным инвесторам.** Выручка от продажи долгосрочных активов используется для финансирования дефицита платежного баланса по текущим операциям.

3. **Прямые инвестиции**, предполагающие ввоз в страну иностранной валюты в целях организации новых предприятий по производству продукции. Эта валюта может быть использована для покрытия дефицита текущего счета.

4. **Использование резервов.** Страна может расходовать часть своих официальных резервов иностранной валюты для урегулирования платежного баланса.

В случае осуществления любой из этих мер **чистые зарубежные активы** страны снижаются.

Угроза сочетания **кризиса платежного баланса** и **кризиса внешней задолженности** возникает в том случае, когда правительство увеличивает долг за счет зарубежных займов, размеры которых значительно превосходят дефицит счета текущих операций. Если эти заемные средства используются не на инвестиции в национальную экономику, а на покупки известного количества иностранных активов в других странах (земельных участков и т.д.), то ресурсы иностранных займов оказываются использованными на финансирование **оттока частного капитала** из страны, принимающего в этом случае форму так называемого **«бегства» капитала.**

Такая макроэкономическая политика и сопровождающее ее «бегство» капитала послужили одной из причин **мирового кризиса внешней задолженности**, начавшегося в 1982 г., когда десятки стран-должников заявили, что они не в состоянии расплачиваться по своим долговым обязательствам. Широкомасштабным явлением стала **реструктуризация долга**, при которой условия его обслуживания (процент, сумма, сроки начала возврата) пересматриваются. Реструктуризация имеет место тогда, когда страна не может осуществлять выплаты в соответствии с первоначальными соглашениями о предоставлении займа. В частности, Россия, принявшая на себя задолженность бывшего СССР, прибегла к реструктуризации

своего долга согласно договоренности с официальными кредиторами (членами Парижского клуба).

Причины долгового кризиса и стратегия управления государственной задолженностью

Причинами кризиса внешней задолженности являются:

1. **Ухудшение конъюнктуры мирового хозяйства** в 80-х годах, связанное с увеличением реальных ставок процента, замедлением темпов экономического роста и снижением цен на товары. Увеличение реальных процентных ставок привело к увеличению коэффициентов обслуживания долга. Снижение товарных цен и замедление темпов роста ВВП в странах-потребителях экспорта из стран-должников привели к снижению экспорта и доходов от экспорта, которые являются для стран-должников основным источником выплаты долга. В итоге бремя долга в странах-должниках увеличилось, так как одновременно упали доходы от экспорта и возросли суммы обслуживания долга.

2. **Неудовлетворительное управление экономикой в странах-должниках.** Общей практикой были бюджетный дефицит и завышенный курс национальной валюты. Практика завышения обменного курса сопровождается спекуляциями на грядущей девальвации валюты. Валютные спекуляции принимают форму резко растущего импорта или «бегства» капитала из страны, что ухудшает состояние платежного баланса, так как внешние займы используются не по назначению (не на инвестиционные цели, связанные с приростом совокупного дохода, а на финансирование «нежизнеспособных» проектов и на спекулятивные операции).

3. Ошибочная макроэкономическая политика финансировалась **избыточными кредитами коммерческих банков.** В случае предъявления требований на новые займы коммерческие банки предоставляли их, не обращая внимания на быстрорастущие масштабы долга. Такая активность кредиторов была обусловлена несколькими причинами:

а) нефтяные шоки 1973–1974 гг. и 1979–1980 гг. послужили инструментом перераспределения значительной доли мирового дохода в пользу стран—экспортеров нефти, где краткосрочная склонность к сбережениям велика. Пока происходило аккумулирование сбережений для крупных инвестиций в их собственную экономику, эти страны выдавали кредиты в ликвидной форме, что послужило источником расширения ресурсов для международного кредитования;

б) эти новые финансовые средства в основном были предоставлены в виде дополнительных кредитов странам-должникам, так как инвестиционная ситуация в индустриальных странах была в это время весьма неопределенной. К тому же страны-должники ограничивали прямые иностранные инвестиции и широко использовали внешние займы под проценты без права контроля над собственностью, что стимулировало нарастание их внешнего долга;

в) крупнейшие коммерческие банки активно искали возможностей для таких операций в целях опережения конкурентов.

В итоге активизации международного кредита к 1985 г. общая сумма предоставляемых коммерческими банками кредитов стала меньше, чем

суммы взимаемых ими платежей по обслуживанию и погашению долга. Это способствовало значительной «утечке» финансовых ресурсов из стран-должников.

Более общей причиной периодического повторения кризиса внешней задолженности, которая непосредственно не связана с мировой конъюнктурой 80-х годов, является наличие сильных стимулов к **отказу от платежей по долгу** суверенными странами-должниками. Страна-должник может привлекать иностранные займы до того момента, пока сумма кредитов будет превышать сумму оттока капитала по обслуживанию накопленного долга в виде выплаты процентов и амортизации его основной суммы, а затем объявить о прекращении платежей. Практика международных расчетов свидетельствует, что отказ от выплат происходит в тех случаях, когда это экономически **выгодно** стране-должнику, а не только тогда, когда страна не имеет ресурсов для обслуживания долга.

Одним из перспективных способов разрешения проблемы отказа от платежей является введение **залога**, или обеспечения, т.е. активов того или иного вида, которые могут перейти в собственность кредитора в случае приостановки страной-должником выплат по долгу.

Международный Валютный Фонд и Мировой Банк оказывают консультационную помощь и частично финансируют операции по сокращению размеров задолженности и созданию новых стимулов для увеличения внутренних инвестиций и роста иностранных капиталовложений в странах-должниках.

Механизмы сокращения внешней задолженности:

1. **Выкуп долга** — предоставление стране-должнику возможности выкупить свои долговые обязательства на вторичном рынке ценных бумаг. Выкуп осуществляется за наличные средства со скидкой с номинальной цены в пользу должника. Иностранная валюта, необходимая для таких операций, может быть одолжена или предоставлена «в дар» данной стране.

2. **Обмен долга на акционерный капитал (своп)** — предоставление иностранным банкам возможности обменивать долговые обязательства данной страны на акции ее промышленных корпораций. При этом иностранные небанковские организации получают возможность перекупать эти долговые обязательства на вторичном рынке ценных бумаг со скидкой при условии финансирования прямых инвестиций или покупки отечественных финансовых активов из этих средств. Во всех этих случаях иностранный инвестор получает «долю» в капитале данной страны, а ее внешняя задолженность при этом уменьшается.

3. **Замена существующих долговых обязательств новыми обязательствами** (в национальной или иностранной валюте). При этом ставка процента по новым ценным бумагам может быть ниже, чем по старым, при сохранении номинальной стоимости облигаций.

Беднейшим странам-должникам предоставляется выбор одного из вариантов помощи со стороны официальных кредиторов (членов Парижского клуба):

1) частичное аннулирование долга;

2) дальнейшее продление сроков долговых обязательств;

3) снижение ставок процента по обслуживанию долга.

Эффективное управление государственным долгом как в индустриальных, так и в переходных экономиках не может осуществляться автоном-

но от других мер бюджетно-налоговой политики правительства, так как является составной частью общей системы управления государственными расходами.

Приток капитала на фоне увеличения внешнего долга способствует элиминированию эффекта вытеснения частных инвестиций, угроза которого нередко сопровождает **налоговую реформу** стимулирующего типа, нацеленную на **снижение ставок налогообложения** в сочетании с **расширением налоговой базы.** Расходы по обслуживанию государственного долга являются наименее эластичной статьей расходной части государственного бюджета. Так как эластичность трансфертных выплат также весьма невелика, то ограничение темпов роста других статей государственных расходов и повышение их эффективности является в России и других переходных экономиках ведущим фактором снижения напряженности в бюджетно-налоговой сфере. Аннулирование квазифискальных операций и включение соответствующих счетов в систему государственного бюджета восстанавливает **доверие** к экономической политике правительства и Центрального Банка, особенно в том случае, если это сопровождается созданием адекватных рыночной экономике институциональных структур по управлению государственными расходами — бюджетного управления и казначейства, в функции которого входит и обслуживание государственной задолженности.

Основные понятия

Амортизация долга
Внешний долг
Внутренний долг
Выкуп долга
Государственный долг
Квазибюджетные (квазифискальные) операции
Кризис внешней задолженности
Обслуживание государственного долга
Первичный дефицит (излишек) государственного бюджета
Реструктуризация долга
Рефинансирование государственного долга
Своп
Частный долг

Глава 35. Внутреннее и внешнее равновесие: проблемы экономической политики

В открытой экономике серьезной проблемой макроэкономического регулирования является достижение внутреннего и внешнего равновесия. Ее решение требует учета взаимного влияния как внутренних, так и внешних переменных (хотя это деление условно). Проблема осложняется существованием обратного воздействия переменных друг на друга, а также тем, что единичное воздействие сопровождается обычно целой цепочкой следствий, как непосредственных, так и проявляющихся в долгосрочном периоде.

Внутреннее равновесие предполагает баланс спроса и предложения на уровне полной занятости при отсутствии инфляции (или ее стабильно низком уровне). В краткосрочном аспекте проблема внутреннего баланса решается прежде всего методами регулирования совокупного спроса с помощью фискальной и денежной политики. **Внешнее равновесие** связано с поддержанием нулевого сальдо платежного баланса в определенном режиме валютного курса. Иногда эту проблему подразделяют на две самостоятельные: достижение определенного состояния счета текущих операций и поддержание заданного уровня валютных резервов. Меры государственного регулирования остаются теми же: кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика, но иногда выделяют как самостоятельную и политику обменного курса. Усложняется задача достижения внешнего баланса таким фактором, как мобильность капитала, то есть интенсивность межстранового перелива капитала в ответ на колебания внутренней ставки процента по отношению к ее мировому уровню. Фактически поддержание внешнего и внутреннего равновесия касается функционирования трех рынков: товарного, денежного и валютного.

Влияние кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики на платежный баланс

Из предыдущих глав известно, каким образом кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика влияют на внутреннее равновесие в краткосрочном периоде (см. гл. 26). Рассмотрим возможные последствия применения этих же мер для внешнего баланса.

На состояние платежного баланса **фискальная политика** влияет по двум направлениям: через воздействие на **уровень дохода** и на **ставку процента**. Так, дополнительные государственные расходы через мультипликативный эффект приводят к росту дохода, что, в свою очередь, расширяет спрос не только на отечественные, но и на импортные товары. Рост импорта ухудшает торговый баланс. В то же время дополнительные государственные расходы часто означают расширение государственного заимствования на финансовых рынках, что вызывает рост процентной ставки. Более высокая ставка привлекает капиталы из-за рубежа, улучшая баланс движения капитала и в определенной степени нейтрализуя негативное влияние торгового баланса на платежный баланс в целом. Итоговое воздействие фискальной политики на внешний баланс в краткосрочном периоде во многом зависит от степени мобильности капитала. Например, при высокой мобильности капитала рост ставки процента может

вызвать столь значительный приток иностранного капитала, что положительное сальдо по счету движения капитала перекроет дефицит торгового баланса и платежный баланс будет иметь положительное сальдо. В случае низкой подвижности капитала притока капитала может не хватить для компенсации дефицита торгового баланса, и платежный баланс будет иметь отрицательное сальдо. Однако в долгосрочном периоде займы из-за рубежа, привлеченные высокой процентной ставкой, потребуют выплаты процентов и погашения долга, что вызовет отток капитала из страны.

Кредитно-денежная политика воздействует на платежный баланс более определенно. Рост предложения денег снижает ставку процента (при прочих равных), что также имеет два канала влияния на экономику. Дешевые деньги стимулируют рост расходов, в том числе и на импорт (особенно с учетом возможного роста цен в связи с инфляцией спроса), что ухудшает торговый баланс. Одновременно низкая процентная ставка приведет к оттоку капитала из страны, что ухудшит баланс движения капитала. Платежный баланс окажется в дефиците в связи с ухудшением двух своих составляющих — счета текущих операций и счета движения капитала. Однако в долгосрочном периоде капиталы за рубежом начнут приносить доход, оказывая положительное влияние на платежный баланс.

В обоих случаях — как при расширительной фискальной, так и при расширительной денежной политике — влияние через доход вызывает ухудшение платежного баланса, а влияние через процентную ставку может быть различным и во многом связано со степенью мобильности капитала.

Модель внутреннего и внешнего равновесия в условиях фиксированного обменного курса. Правило распределения ролей

Как показали исследования, экономическая политика, направленная на достижение только внутреннего равновесия (обычно через регулирование совокупного спроса), лишь в исключительных случаях одновременно приводит и к внешнему равновесию. Аналогичная ситуация складывается при обособленном регулировании внешнего равновесия. Поэтому задача одновременного достижения внешнего и внутреннего баланса ставится как отдельная и поддается решению обычно с большим трудом.

В ходе анализа проблемы внутреннего и внешнего равновесия был выработан **фундаментальный принцип разработки и проведения экономической политики**: для достижения **двух** независимых **целей** — внутреннего баланса (желательный объем выпуска при естественном уровне безработицы и низкой или нулевой инфляции) и внешнего баланса (сальдо платежного или торгового баланса равно нулю) требуются по крайней мере **два** независимых **инструмента** экономической политики[1]. Соответственно, для достижения трех целей экономической политики должны быть использованы три инструмента и т.д.

В работах Р. Манделла было показано, что использование инструментов кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики позволяет одновременно достичь двух целей — внешнего и внутреннего равнове-

[1] Идея этого принципа принадлежит Я. Тинбергену.

сия при условии, что модель допускает международное передвижение капитала.

Теоретический аспект проблемы внутреннего и внешнего равновесия часто рассматривается с использованием несколько модифицированной модели $IS—LM$ путем добавления к ней третьей кривой BP, показывающей равновесие платежного баланса. Эта модель строится для разных режимов валютных курсов — фиксированного и плавающего, а также для разной степени мобильности капитала. Малая открытая экономика с совершенной мобильностью капитала может анализироваться с помощью модели Манделла–Флеминга.

Подход к данной проблеме с точки зрения конкретных практических рекомендаций для экономической политики может быть и несколько иным (возможно, более упрощенным по сравнению с названными моделями).

Рассмотрим один из вариантов такого подхода, который довольно часто используется для решения задачи одновременного достижения внутреннего и внешнего баланса в условиях, когда правительство поддерживает фиксированный валютный курс.

Графическое представление данного подхода предполагает, что на осях координат непосредственно заданы два основных инструмента политики, используемые для решения двух поставленных задач (внутреннее и внешнее равновесие): уровень государственных расходов (G)[1] и ставка процента (R).

На рисунке 35.1 кривая BB представляет собой набор сочетаний объемов государственных расходов (G) и значений ставки процента (R), соответствующих поддержанию внешнего баланса, т.е. ситуации, когда сальдо платежного баланса равно нулю (BP=0).

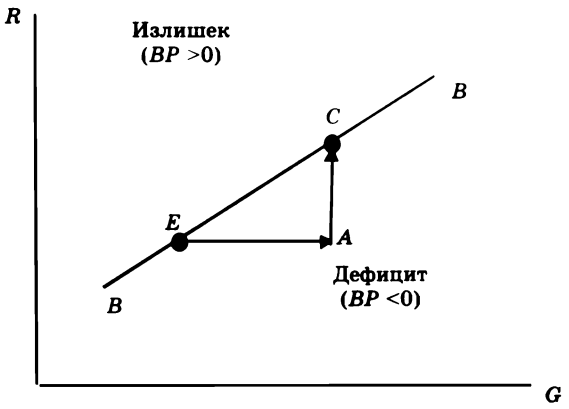


Рис. 35.1

Положительный наклон кривой объясняется следующим образом. Пусть в начальной точке E достигнут внутренний и внешний баланс. Повышение государственных расходов (G) будет отражено движением вправо от точки E, например до точки A. Результатом станет рост дохода, а вместе с ним и увеличение импорта, что вызовет дефицит торгового баланса (здесь рассматриваются лишь краткосрочные последствия фискальной политики и не затрагивается влияние последующего изменения валютных резервов на предложение денег). Теперь для устранения возникшего дефицита платежного баланса (BP<0) правительство должно принять меры, которые способствовали бы достижению положительного сальдо счета движения капитала. Этого можно добиться с помощью ограничительной денежной политики: возросшая ставка процента привлечет в

[1] Вместо G можно использовать сальдо госбюджета.

страну иностранный капитал[1]. Рост процентной ставки (движение из точки A в точку C на рис. 35.1) должен быть достаточен для того, чтобы положительное сальдо счета движения капитала компенсировало дефицит по счету текущих операций и возвратило сальдо платежного баланса к нулю (в точке C на кривой BB). Такое сочетание изменений G и R для сохранения внешнего равновесия объясняет положительный наклон кривой BB.

Все точки, лежащие ниже и правее кривой BB, отражают состояние дефицита платежного баланса ($BP<0$). Сдвиг от кривой BB в этом направлении соответствует расширительной фискальной (вправо вдоль оси G) или монетарной (вниз вдоль оси R) политике, а значит, существует либо отрицательное сальдо счета текущих операций при повышении государственных расходов, дохода и импорта, либо дефицит счета движения капитала при снижении ставки процента.

Любая точка левее и выше кривой BB отражает состояние положительного сальдо платежного баланса ($BP>0$), возникающее вследствие жесткой фискальной и денежной политики: сальдо капитального счета может быть положительным из-за высокой ставки процента (вверх от кривой BB вдоль оси R), счет текущих операций улучшится при снижении G, уровня дохода и импорта (влево от кривой BB вдоль оси G).

Рассмотрим графическое представление внутреннего баланса (рис. 35.2), т.е. состояния полной занятости, потенциального объема выпуска и отсутствия инфляции. Пусть в точке E достигается как внешнее, так и внутреннее равновесие. Если правительство повысит расходы G, то доход, согласно кейнсианской теории, будет расти с мультипликативным эффектом. Движение из точки E в точку A, отражающее этот рост, означает перемещение из точки равновесия в зону излишнего спроса, где повышенный доход (выше уровня, соответствующего полной занятости) создает инфляционное давление. Теперь для восстановления внутреннего равновесия необходимо уменьшить размер денежной массы, поднимая R, чтобы сократить спрос. На графике это представлено движением из точки A в точку D, где доход возвращается к уровню при полной занятости ресурсов и восстанавливается внутреннее равновесие.

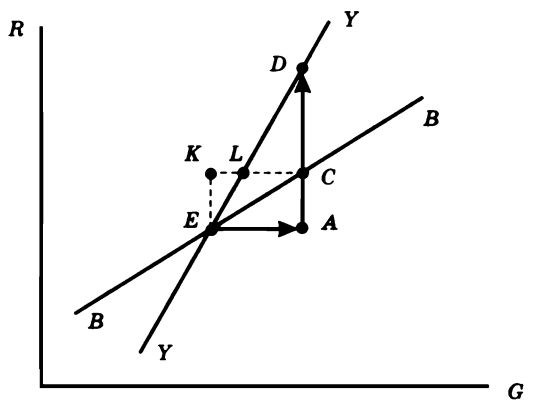


Рис. 35.2

Таким образом, набор сочетаний G и R, поддерживающих внутреннее равновесие, дает нам кривую YY с положительным наклоном. Все точки справа и ниже этой кривой находятся в зоне избыточного спроса (вследствие роста государственных расходов $G\uparrow$ или удешевления денег $R\downarrow$). Точ-

[1] Такое сочетание фискальной экспансии и жесткой денежной политики, позволяющей повысить процентные ставки, хорошо описывает ситуацию в США в 1981–1984 гг., когда в итоге был получен прогнозируемый результат: значительный торговый дефицит, финансируемый широкими заимствованиями из-за рубежа, привлекаемыми высокими процентными ставками.

ки слева и выше кривой YY находятся в зоне избыточного предложения (безработица), что объясняется сокращением G (уменьшение спроса) и повышением R.

Крутизна кривой BB зависит от степени мобильности капитала: чем более подвижен капитал, тем меньший рост R, вызывающий приток капитала, требуется для финансирования дефицита счета текущих операций, т.е. кривая BB будет более пологой, и наоборот.

На практике оказывается, что даже при относительно низкой мобильности капитала кривая BB не может быть круче кривой YY. Чтобы представить это, рассмотрим движение из точки E к точке D, обусловленное фискальным расширением и жесткой денежной политикой, рассчитанное таким образом, чтобы сохранить доход на уровне полной занятости. Положение линии BB относительно кривой YY можно определить, выяснив, является ли точка D точкой дефицита или излишка платежного баланса. Поскольку уровень дохода в точке D остается тем же, что и в точке E (обе точки расположены на кривой внутреннего равновесия), то импорт, а следовательно, и торговый баланс не изменятся. Однако ставка процента в точке D выше, чем в точке E, следовательно, приток капитала в страну приведет, при прочих равных, к положительному сальдо счета движения капитала и, соответственно, платежного баланса в целом. Значит, точка D находится в зоне положительного сальдо платежного баланса, то есть выше кривой BB. Это подтверждает наше предположение о том, что кривая YY круче кривой BB[1].

Описанные способы достижения внутреннего и внешнего равновесия показывают, что определенное сочетание фискальной и монетарной политики позволяет поддерживать как внутренний, так и внешний баланс. Дальнейшая задача состоит в том, чтобы определить степень воздействия фискальной и монетарной политики на внутренний и внешний баланс. **Р. Манделл и М. Флеминг** обнаружили, что кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политика оказывают различное относительное воздействие на внутреннее и внешнее равновесие. Они показали, что при фиксированном обменном курсе **монетарная** политика имеет **сравнительное преимущество** в регулировании **платежного баланса**, а **фискальная** — в регулировании **внутреннего равновесия** (через воздействие на совокупный спрос), т.е. фактически имеется два инструмента политики для реализации двух целей.

Действительно, в условиях фиксированного валютного курса логично предположить, что **монетарная политика** в большей степени связана с проблемами внешнего баланса. Как известно (см. гл. 25), в случае, когда Центральный Банк связан в своих действиях необходимостью поддерживать определенный уровень обменного курса, колебания денежной массы часто бывают вызваны именно решением этой задачи, независимо от того, соответствуют эти колебания потребностям внутренней политики или нет.

---

[1] При нулевой мобильности капитала, т. е. при ее отсутствии, кривая BB имеет тот же наклон, что и кривая YY. В этом случае монетарная и фискальная политика не являются независимыми инструментами. Монетарная политика не имеет влияния на платежный баланс сверх того, что оказывает фискальная политика через рост дохода и импорта. В целом же можно считать, что точка D обычно расположена выше точки C, поскольку на практике влияние ставки процента на капитальный счет шире и глубже, чем на торговый баланс.

Для простоты представим все коммерческие банки и Центральный Банк страны как единый банк, в котором сконцентрированы все иностранные активы и пассивы, а денежное предложение представлено наличностью и депозитами. В пассиве баланса такого гипотетического банка[1] будут находиться все компоненты предложения денег (обычно агрегат *M2*), а в активе — чистые иностранные активы банковской системы (активы минус пассивы, то есть фактически активы, которыми мы располагаем после погашения требований к нам иностранцев) и чистые внутренние активы (или чистый внутренний кредит правительству, фирмам, домашним хозяйствам). Чистые иностранные активы будут соответствовать валютным резервам страны, которые меняются в зависимости от необходимости корректировки платежного баланса. Тогда из условия равенства активов и пассивов можно записать: $M = Res + DC$, т.е. предложение денег (обязательства банковской системы) равно сумме валютных резервов (чистых иностранных активов) и внутреннего кредита банковской системы, а значит, предложение денег зависит как от внутренних, так и от внешних факторов.

Изменение денежной массы можно представить как $\Delta M = \Delta Res + \Delta DC$, где ΔRes будет соответствовать дефициту или излишку платежного баланса. Необходимость восстановления внешнего баланса и, соответственно, поддержания обменного курса потребует продажи или покупки иностранных активов, то есть сокращения или увеличения резервов. Но, продавая резервы, Центральный Банк одновременно изымает из обращения часть денег, а покупая иностранные активы, пополняет объем предложения денег. Таким образом, в условиях фиксированного валютного курса M является эндогенной переменной, подверженной прежде всего влиянию возникающего дефицита или излишка платежного баланса (т.е. влиянию возникающих тенденций к снижению или повышению обменного курса). В этом случае при составлении прогнозов развития экономики потребность в деньгах определяется исходя из плановых (целевых) показателей экономического роста и инфляции, а предложение денег связывается с объемом чистых иностранных активов и внутреннего кредита. Объем чистых иностранных активов устанавливается в соответствии с прогнозами состояния платежного баланса, а объем внутреннего кредита определяется по остаточному принципу и распределяется между правительством и частным сектором (для необходимой корректировки величины внутреннего кредита частному сектору используются все три известных инструмента денежной политики).

Центральный Банк может попытаться нейтрализовать влияние платежного баланса на предложение денег в экономике путем **стерилизации**[2] изменения валютных резервов. Например, при сокращении резервов (для ликвидации дефицита платежного баланса и предотвращения падения обменного курса) Центральный Банк может расширить внутренние активы с помощью операций на открытом рынке или других инструментов

[1] В публикуемых отчетах Центрального Банка этот гипотетический банк соответствует так называемому денежному обзору, который представляет собой консолидированный баланс банковской системы страны, исключающий межбанковские операции. Денежный обзор показывает внутренние и внешние источники формирования фактического предложения денег в экономике.

[2] Напомним, что стерилизация проводится лишь при режиме фиксированного курса.

денежной политики таким образом, что величина денежной массы в экономике не изменится: $M = \downarrow Res + DC\uparrow$. Однако возможности стерилизации ограничены. Если дефицит платежного баланса сохраняется длительное время, то снижение валютных резервов может привести к их полному истощению. Страна вынуждена будет отказаться от фиксированного курса или позволить денежной массе сокращаться, чтобы нейтрализовать тенденцию обменного курса к понижению и остановить отток денег за рубеж. При устойчивом положительном сальдо платежного баланса объем резервов может стать настолько большим, что внутренний кредит примет нулевое значение, что практически невозможно (банки должны будут не ссужать, а занимать деньги у небанковского сектора).

Таким образом, даже стерилизация не защищает денежную массу от влияния платежного баланса, что резко ограничивает возможности воздействия денежной политики на внутренний баланс, оставляя его регулирование фискальной политике.

На графике (см. рис. 35.2) относительные преимущества монетарной политики в регулировании внешнего баланса обнаруживаются следующим образом: требуется сравнительно небольшое изменение ставки процента для перемещения внешнего равновесия из точки E в точку C и значительное изменение R для движения внутреннего равновесия из точки E в точку D при одинаковом изменении G. Аналогичные рассуждения можно провести и для сравнения изменения государственных расходов для восстановления внешнего и внутреннего равновесия при одинаковом изменении ставки процента. Фискальная политика будет оказывать более сильное влияние на внутренний баланс. Если экономика находится в точке K, то для восстановления внутреннего равновесия потребуется небольшое изменение G (перемещение из точки K в точку L, см. рис. 35.2), тогда как для восстановления внешнего равновесия потребуется значительное увеличение G (движение из точки K в точку C).

Эффективность **бюджетно-налоговой политики** при фиксированном обменном курсе прямо связана с мобильностью капитала. Рост государственных расходов приводит к повышению ставки процента (занимая средства на фондовом рынке, государство сокращает ту денежную массу, которая обслуживает частный сектор), что стимулирует приток капитала из-за рубежа. При высокой мобильности капитала дефицит торгового баланса, связанный с ростом G, практически перекрывается положительным сальдо счета движения капитала, и ЦБ, для погашения возникающей тенденции к росту обменного курса, вынужден скупать иностранную валюту и выбрасывать в обращение национальную, увеличивая таким образом предложение денег. Это создает, наряду с ростом государственных расходов, дополнительный стимул к расширению дохода[1]. Таким образом, при фиксированном курсе фискальная политика в отличие от денежной может успешно воздействовать на уровень дохода и, соответственно, на внутреннее равновесие, причем степень воздействия расширяется с увеличением мобильности капитала.

[1] Фактически эффект вытеснения внутренних частных инвестиций погашается притоком иностранного капитала и увеличением предложения денег, что значительно усиливает положительное воздействие фискальной политики на доход и позволяет с ее помощью быстро восстанавливать внутреннее равновесие (движение из точки K в точку L на рис. 35.2).

Каким образом в соответствии с представленной выше графической интерпретацией внутреннего и внешнего равновесия можно, используя различные инструменты экономической политики, достигать полного, т.е. внутреннего и внешнего, равновесия в экономике?

На рисунке 35.3 можно выделить четыре сектора, характеризующиеся определенным сочетанием состояний внешнего и внутреннего равновесия. Зона I соответствует дефициту платежного баланса ($BP<0$) и избыточному спросу, что сопровождается инфляцией (p). Зона II соответствует дефициту платежного баланса ($BP<0$) и избыточному предложению, которое сопряжено с безработицей (u). Зона III соответствует положительному сальдо платежного баланса ($BP>0$) и избыточному предложению (u). Наконец, зона IV указывает на положительное сальдо платежного баланса и избыточный спрос (p). На основе данного графика можно составить представление относительно правильного выбора направлений и инструментов экономической политики в целях приближения к полному равновесию (точка E).

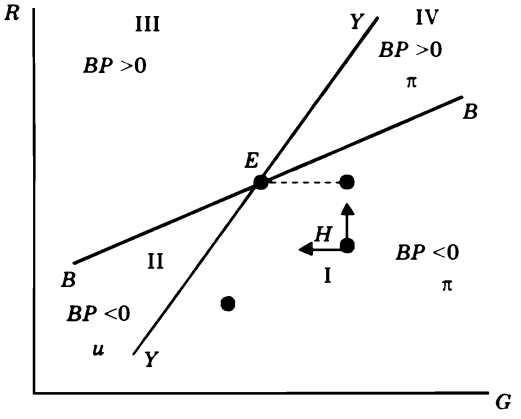


Рис. 35.3

Выберем точку H, расположенную в секторе I, где наблюдается дефицит платежного баланса и высокая инфляция. Достижение общего равновесия в точке E требует как снижения государственных расходов (для преодоления инфляции), так и роста ставки процента (для выравнивания платежного баланса). На графике это соответствует движению влево вверх от точки H. Аналогичная проблема в ситуации, когда состояние экономики соответствует точке A, может быть решена только ужесточением фискальной политики без изменения ставки процента, поскольку ее уровень в точке A соответствует равновесному в точке E. Если мы находимся в точке N, денежное сжатие, приводящее к росту ставки процента, должно сопровождаться некоторым фискальным расширением (точка N — левее точки E). Сокращение денежной массы, повышая ставку процента, значительно улучшает платежный баланс, способствуя притоку капитала. Однако это же денежное сжатие может привести к снижению экономической активности в стране и росту безработицы, поэтому требуется определенное фискальное расширение для восстановления занятости[1].

В зонах I и III необходимые направления изменения фискальной и денежной политики зависят от относительной величины внутреннего и внешнего дисбаланса. В зонах II и IV можно совершенно определенно указать направления изменения обоих инструментов политики (G и R) для достижения равновесия в точке E. В зоне II дефицит платежного баланса

[1] Напомним, что при описании ситуаций, представленных точками A, H, N, указывается прежде всего то направление влияния монетарной или фискальной политики, которое является относительно более сильным: например, влияние R на BP и G на Y, хотя «за кадром» подразумевается, что как монетарная, так и фискальная политика влияют на обе стороны равновесия — внутреннюю и внешнюю (и на BP, и на Y).

и безработица всегда требуют фискального расширения в сочетании с жесткой монетарной политикой. Рост ставки процента, хотя и препятствует установлению полной занятости, но приносит меньше вреда, чем пользы, компенсируя дефицит платежного баланса через приток капитала. Уровень R, как и G, в зоне II всегда ниже необходимого для равновесия в точке E. Аналогичные рассуждения справедливы и для зоны IV.

Примером использования фискальной и денежной политики как независимых инструментов для достижения общего равновесия в условиях фиксированного обменного курса служит ситуация в США в конце 1950 — начале 1960-х годов. Она соответствовала условиям зоны II: сочетание дефицита BP и безработицы. Основываясь на изложенных выше теоретических соображениях, некоторые экономисты настойчиво предлагали ослабить фискальную и ужесточить денежную политику. Администрация Кеннеди для преодоления депрессии снизила налоги и делала попытки поднять краткосрочную ставку процента, чтобы привлечь иностранный капитал и компенсировать дефицит платежного баланса. Но в большинстве случаев с 50-х и до начала 80-х годов фискальная и монетарная политика в США двигались в одном направлении.

Рассмотренная модель показывает, что международное движение капитала в ответ на отклонение внутренней ставки процента от ее мирового уровня позволяет странам достигать общего равновесия, не меняя обменного курса. Чем выше мобильность капитала, тем меньшее изменение ставки процента требуется для выравнивания платежного баланса. В крайнем случае абсолютной мобильности капитала R устанавливается на уровне мировой ставки процента и кривая внешнего равновесия BB становится горизонтальной. Денежная политика в этом случае может влиять на внешний баланс, не меняя существенно значения R (реакция потоков капитала на изменение R становится практически мгновенной). В то же время изменения денежной массы не оказывают никакого воздействия на внутренний баланс, так как потоки капитала не позволяют процентной ставке измениться сколько-нибудь существенно, а задача поддержания фиксированного обменного курса полностью определяет движение денежной массы в экономике[1].

Правительствам часто приходится сталкиваться с множеством задач, которые они вынуждены решать путем децентрализации полномочий и закрепления ответственности за достижение определенных целей за разными органами. Нередко работу приходится вести и на стыке нескольких областей, что может привести к столкновению интересов различных органов управления. Однако бывает полезно рассмотреть в чистом (упрощенном) виде случай распределения полномочий и его результаты с точки зрения достижения общего (внутреннего и внешнего) равновесия.

[1] Например, рост денежной массы понизит R, что тут же вызовет отток капитала и угрозу снижения обменного курса. Если Центральный Банк сохраняет фиксированный курс, он вынужден будет допустить отток капитала, продавать валютные резервы и скупать собственную валюту для поддержания ее курса, т.е. фактически снижать денежную массу в обращении. Это снижение будет продолжаться до возвращения R к исходному значению и прекращения оттока капитала. Если Центральный Банк попытается удержать и валютный курс, и новую величину денежной массы, т.е. проведет стерилизацию, он вскоре исчерпает запас валютных резервов. Если же он решит поддерживать только валютный курс, то вынужден будет отказаться от намеченной величины денежной массы (исходного ее роста как цели внутренней денежной политики), допуская отток капитала, сокращение резервов и снижение предложения денег.

Предположим, что имеются два органа: Центральный Банк (ЦБ) и Министерство финансов (МФ), которые располагают собственными инструментами, соответственно, денежной (R, M^S) и бюджетно-налоговой (G, T) политики. Данный анализ призван показать, что общее равновесие в точке E может быть достигнуто, если органы действуют относительно независимо, без прямой координации[1]. Существенным является лишь точное определение обязанностей каждого органа.

Пусть распределение полномочий сложилось таким образом (в соответствии с выводами Р. Манделла и М. Флеминга), что Центральному Банку поручено обеспечить внешнее равновесие (BP=0), причем используется правило: ставка процента снижается при положительном сальдо платежного баланса ($BP > 0$) и повышается при его дефиците ($BP < 0$). Министерству финансов, отвечающему за бюджетно-налоговую политику, поручается обеспечение внутреннего равновесия в соответствии со следующими инструкциями: увеличивать государственные расходы (G) в условиях безработицы и снижать их в период инфляционного давления.

Исходное состояние экономики в точке A (рис. 35.4) характеризуется дефицитом BP и инфляцией. ЦБ начинает действовать, повышая R для достижения внешнего равновесия в точке C. Эти действия смягчают и инфляционное давление в экономике, но не устраняют его полностью. Подключаясь к решению проблемы внутреннего баланса, МФ воздействует на инфляцию сокращением государственных расходов, продвигая экономику к точке F. ЦБ, обнаруживая вновь возникающий внешний дисбаланс, но только теперь в виде положительного сальдо BP, решает несколько отступить от прежнего курса, снизив процентную ставку и перемещая экономику в точку I. Инициированное этими действиями некоторое оживление инфляции привлекает внимание МФ, которое решает продолжить сокращение государственных расходов (движение влево от точки I). Дальнейшие самостоятельные действия двух органов, очевидно, приведут экономику к точке E, где достигается внутреннее и внешнее равновесие одновременно.

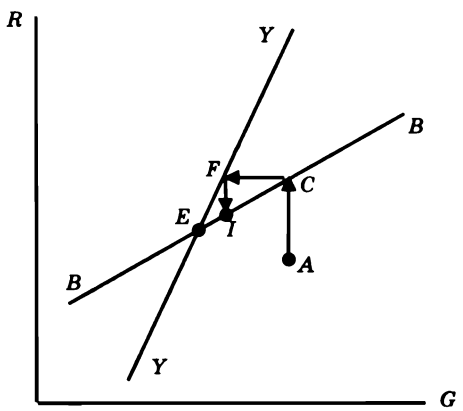


Рис. 35.4

Можно убедиться, что иное распределение полномочий приведет лишь к негативному результату. Пусть ЦБ поручен контроль за внутренним балансом, а МФ — за внешним. Исходя из ситуации в точке A (рис. 35.5), ЦБ в целях преодоления инфляции и восстановления внутреннего равновесия поднимает ставку процента до уровня точки B. МФ, обнаружив положительное сальдо BP, попытается нейтрализовать его увеличением G, что должно привести к росту дохода, импорта и дефицита торгового баланса (движение вправо из точки B до точки C на кривой BB). Однако но-

[1] Независимость в данном случае означает, что органы управления реагируют на состояние экономики, а не на действия другого органа.

вая точка внешнего равновесия (точка C) окажется правее точки B, т.е. экономика удаляется от состояния общего равновесия (точка E). Вновь возникает инфляция и ЦБ вынужден ужесточить денежную политику, повышая R (вверх от точки C), что еще больше усложнит ситуацию. Экономика движется по зоне IV, удаляясь от точки равновесия E. Амплитуда колебаний инфляции и дефицита BP с каждым разом увеличивается.

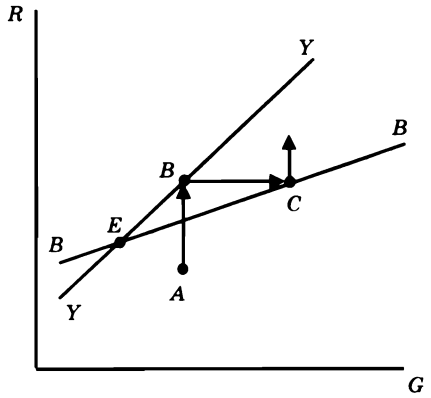


Рис. 35.5

Таким образом, ошибочное распределение полномочий между органами управления лишь удаляет экономику от искомого состояния равновесия. Верное **распределение ролей** должно основываться на уже упоминавшемся **правиле** сравнительного преимущества: каждая задача должна ставиться перед тем органом, инструменты которого имеют относительно большее влияние на ее решение. Рассмотренная модель показывает, что сравнительное преимущество денежной политики при фиксированном валютном курсе связано с поддержанием внешнего баланса, а фискальной — с поддержанием внутреннего равновесия. Это правило называют принципом классификации эффективного рынка Манделла (*Mundell's principle of effective market classification*).

Экономическая политика в условиях плавающего обменного курса

В условиях **плавающего** обменного курса денежная и бюджетно-налоговая политика имеют совершенно иные результаты по сравнению с ситуацией при фиксированном курсе. Теперь правильное решение проблемы распределения ролей имеет обратное выражение: бюджетно-налоговая политика приобретает большую значимость для торгового, а значит, и платежного баланса по сравнению с денежной политикой, и именно ею следует пользоваться для достижения внешнего баланса; внутренний баланс становится предметом регулирования для денежной политики.

Если при фиксированном курсе внутренняя денежная политика была «связана» необходимостью поддерживать обменный курс, то теперь она освобождается от этой задачи и может более эффективно использоваться для решения внутренних проблем.

Так, расширение предложения денег снижает процентные ставки и ведет к росту расходов. Как известно, увеличение расходов стимулирует рост импорта и ухудшает торговый баланс. Дефициту платежного баланса способствует и отток капитала вследствие снижения процентной ставки. Но при гибком курсе дефицит не будет сохраняться. Рост импорта и отток капитала увеличивают спрос на иностранную валюту, а национальная валюта обесценивается. Это обесценение усиливает конкурентоспособность наших экспортеров, что ведет к улучшению торгового баланса. Рост экспорта означает рост спроса на продукцию нашей страны, что еще более усиливает экономический подъем, вызванный первоначальным увеличением денежной массы.

Таким образом, денежная политика оказывает значительное влияние на внутренний доход, как непосредственно через рост предложения денег, так и опосредованно — через снижение обменного курса и увеличение экспорта. Подвижность капитала имеет значение постольку, поскольку сказывается на величине оттока капитала, а следовательно, на степени обесценения национальной валюты. Однако, вспоминая о сложном передаточном механизме денежной политики, можно предположить, что ее положительное воздействие на объем выпуска будет опосредовано в большей степени внешним миром, нежели внутренними стимулами расширения производства (снижением ставки процента), то есть рост спроса на отечественную продукцию в значительной мере будет происходить за счет увеличения спроса на наш экспорт на фоне оттока капитала из страны и обесценения валюты. Поэтому в целом положительное воздействие денежной политики на внутренний баланс будет довольно специфическим.

Оценка эффективности бюджетно-налоговой политики при плавающем валютном курсе оказывается более сложной. Рост государственных расходов, как известно, воздействует на внутреннее и внешнее равновесие по двум направлениям: через доход и через ставку процента. Рост дохода (через эффект мультипликатора) увеличивает импорт, ухудшает торговый баланс и понижает курс национальной валюты. Тот же рост государственных расходов означает, что правительство увеличивает заимствования, что ведет к повышению процентных ставок. Более высокие ставки стимулируют приток капитала из-за рубежа, что повышает курс национальной валюты и улучшает счет движения капитала. Итоговый результат будет зависеть от степени мобильности капитала.

При низкой мобильности капитала будет преобладать первый канал влияния бюджетной экспансии — через доход. Незначительный приток капитала не сможет компенсировать дефицит торгового баланса, а значит, и падение валютного курса. Удешевление национальной валюты создаст благоприятные условия для роста экспорта, что позволит ликвидировать дефицит платежного баланса. Рост экспорта дополнит положительное влияние бюджетного расширения на объем внутреннего производства.

Однако по мере увеличения подвижности капитала влияние капитального счета на платежный баланс и валютный курс будет нарастать. При высокой подвижности капитала вызванная его притоком тенденция к повышению курса валюты будет преобладать. Это приведет к снижению экспорта и еще большему дефициту торгового баланса. Значительный приток капитала позволит компенсировать этот дефицит и уравновесит

платежный баланс в целом. Но итоговое воздействие бюджетной экспансии на объем выпуска окажется практически нулевым вследствие мощного эффекта вытеснения — частных инвестиций через повышенную ставку процента и экспорта через рост обменного курса[1].

Таким образом, в отличие от однозначно положительного воздействия на внутренний доход денежной политики, бюджетно-налоговая оказывается эффективной лишь при малой подвижности капитала, что подтверждает наше предположение об ином распределении ролей при проведении экономической политики в условиях плавающего курса.

Подводя итог, мы можем оценить относительную эффективность денежной и бюджетно-налоговой политики в плане их воздействия на объем выпуска при одновременном сохранении внешнего баланса. Как известно, при фиксированном курсе внутренняя монетарная политика оказывается практически «парализованной» и эффект может дать лишь бюджетно-налоговая, причем тем больший, чем выше мобильность капитала[2]. При плавающем курсе на внутренний объем производства несомненно положительно влияет денежная политика вне зависимости от мобильности капитала, тогда как последствия бюджетной политики могут быть неоднозначными.

Практическое применение модели внутреннего и внешнего баланса

Представленная в данной главе стандартная модель внутреннего и внешнего равновесия, основанная на принципе «распределения ролей», с небольшими модификациями использовалась многими странами, проводившими стабилизационную политику и структурную перестройку с помощью займов МВФ.

При отсутствии законченной количественной модели экономики страны, с помощью которой можно было бы определить значение всех инструментов экономической политики для обеспечения любого возможного комплекса целей, экономическую политику обычно проводят поэтапно, увязывая отдельные инструменты с конкретными целями. Стандартная модель внутреннего и внешнего баланса может содержать, например, три цели и три инструмента (как и делалось в программах МВФ). Согласно такой модели бюджетно-налоговая политика увязывается с внутренним балансом, реальный валютный курс — со счетом текущих операций, а денежная политика — с объемом резервов иностранной валюты. В отличие от представленной выше модели в данном случае цель «внешний баланс» делится на две составляющие — счет текущих операций и уровень валютных резервов. При этом используются три правила:

1) если инфляция слишком высока, следует уменьшить бюджетный дефицит (первичный дефицит);

[1] Напомним, что в данной главе, если иное специально не оговорено, рассматриваются краткосрочные последствия экономической политики.

[2] Заметим, что неэффективность той или иной политики может иметь и положительный момент: неэффективность внутренней денежной политики при фиксированном курсе означает также и «неэффективность», т.е. незначительное влияние на экономику негативных денежных шоков, которые в этом случае автоматически погашаются. Аналогично, неэффективность фискальной политики в отношении объема выпуска при плавающем курсе и высокой мобильности капитала означает, что экономика в этих условиях легче справится с негативными реальными шоками, например инвестиционными.

2) если велик дефицит счета текущих операций, необходимо понижение реального обменного курса;

3) если резервы иностранной валюты слишком малы или сокращаются слишком быстро, следует ужесточить денежную политику.

Такая увязка целей и инструментов берется в виде основы (исходя из сравнительных преимуществ той или иной политики в достижении определенных целей в конкретных условиях), хотя, разумеется, каждый инструмент экономической политики будет в той или иной степени затрагивать все цели.

Во многих случаях внутренний баланс оценивается уровнем инфляции в стране в связи с остротой этой проблемы в период перестройки экономики. В этих условиях ужесточение бюджетной политики является одним из центральных моментов программ макроэкономической корректировки для многих стран. Эта же мера требуется и для сокращения задолженности до устойчивого уровня. Под ужесточением фискальной политики понимается обычно сокращение внутреннего спроса или снижение инфляционного налога в финансировании дефицита.

Если при существующих валютных курсах бюджетная и денежная политики, обеспечивающие внутренний и внешний баланс, допускают большой дефицит счета текущих операций, то для решения этой проблемы требуется снижение реального валютного курса. Этого можно добиться с помощью номинальной девальвации и последующего ужесточения бюджетной политики с целью ослабления инфляционных последствий. Это позволит превратить номинальную девальвацию в реальную. Если же в краткосрочном периоде номинальная девальвация дестабилизирует счет движения капитала, то возникает необходимость во временном ужесточении денежной политики для поддержания внешнего баланса.

Внутренняя непротиворечивость используемой макроэкономической модели внутреннего и внешнего баланса обычно проверяется с помощью расчета показателя **динамики доли долга в ВВП** (или, как говорят, с помощью анализа устойчивости задолженности). Используется следующее уравнение динамики внутренней задолженности[1]:

$$\Delta\lambda = \lambda(r - n) + p - s,$$

где λ — отношение долга к ВВП;
r — реальная ставка процента;
n — темп прироста реального ВВП;
p — первичный дефицит как доля ВВП;
s — отношение эмиссионного дохода к ВВП.

Эмиссионный доход включает как инфляционный налог, так и реальный рост спроса на деньги по мере роста экономики страны.

[1] Данное уравнение аналогично приведенному в гл. 34 «Бюджетный дефицит и управление государственным долгом». Модификация состоит лишь в замене первичного излишка первичным дефицитом и учете эмиссионного дохода. Такая форма уравнения часто используется в прикладных аналитических материалах МВФ, касающихся оценки программ корректировки экономической политики в разных странах. Для оценки динамики внешней задолженности в краткосрочном периоде часто используется показатель доли внешнего долга в объеме экспорта. Изменение этого показателя связано с мировой процентной ставкой, динамикой обменного курса и экспорта.

Проверка осуществляется таким образом. Эмиссионный доход (прирост денежной массы) определяется исходя из планируемых темпов экономического роста, целевого показателя инфляции и оценочного значения скорости обращения денег (с помощью известной формулы $MV = PY$). Процентная ставка определяется с учетом потребностей внешнего баланса: она должна быть достаточно высокой, чтобы предотвратить отток капитала из страны (если нет других форм государственного контроля за движением капитала). Темпы роста задолженности, соответствующие целевому показателю процентной ставки, вычисляют исходя из темпов роста благосостояния соответствующих кредитующих слоев населения (покупающих долговые обязательства). Допустимые темпы роста показателя доли долга в ВВП принимаются равными нулю ($\Delta\lambda=0$). Отсюда получаем величину первичного дефицита, совместимого с внутренним балансом. Эту проверку можно также рассматривать как проверку устойчивости траектории задолженности, если известен первичный дефицит. Таким образом, инструменты экономической политики, направленной на поддержание внутреннего и внешнего равновесия, а в данном случае, на реализацию трех поставленных целей, должны одновременно обеспечивать устойчивость динамики задолженности страны, как внутренней, так и внешней.

Факторы, осложняющие проведение эффективной экономической политики

Анализируя модель внутреннего и внешнего равновесия, мы абстрагировались от множества реальных процессов, осложняющих эффективную разработку и проведение экономической политики.

Во-первых, имеются значительные **временные лаги** в проведении тех или иных мероприятий экономической политики (разрыв во времени между изменением инструмента политики и реакцией экономики) — например, изменение ставки процента и корректировка домашними хозяйствами и фирмами своих планов относительно потребительских и инвестиционных расходов. Однако это не самая сложная проблема политики: лаги можно учесть, сдвигая во времени проведение определенных мероприятий для получения результатов в нужный момент.

Вторая трудность связана с **фактором неопределенности**. Можно выделить три вида неопределенности:

1) неопределенность текущего положения экономики относительно а) уровня выпуска, соответствующего полной занятости, и б) желательного состояния торгового баланса;

2) неопределенность относительно будущих шоков, таких как изменение спроса на деньги, уровня расходов частного сектора и др.;

3) неопределенность по поводу правильности самой модели (верного значения таких параметров, как предельная склонность к сбережению, к импортированию, наклона кривых и т.д.).

Неопределенность любого вида может привести к серьезным ошибкам в политике. Так, оценка состояния экономики США в 1970-х годах как далекого от полной занятости способствовала принятию решения о необходимости расширительной фискальной и денежной политики, что привело к резкому подъему инфляции. Неудаче такой политики способствовал также непредвиденный спад спроса на деньги, в связи с чем запланир

рованный темп роста денежной массы вылился в неожиданно высокий спрос на товары и услуги, породивший инфляцию.

Третьей проблемой для политиков является такой сложный и плохо поддающийся оценке фактор, как **ожидания,** особенно инфляционные. Как известно, проблема ожиданий существенно осложняет дилемму инфляция—безработица. В целом же фактор ожиданий для некоторых политиков служит основанием для снижения частоты корректировок мер экономической политики в ответ на изменения в экономике вплоть до полного отказа от дискреционной политики.

Наконец, существует и четвертая проблема. Даже если политики и экономисты четко указывают, какие действия необходимо предпринять для достижения поставленных целей, могут возникнуть серьезные **политические ограничения.** Экономическая логика часто уступает место политическим лозунгам, ссылкам на исторические прецеденты, бюрократическим препятствиям, личным интересам государственных деятелей и т.д. «Политическая» составляющая особенно усиливается в периоды трансформации экономических систем. Однако даже при наличии единства в определении целей возникает масса разногласий по поводу конкретных путей их достижения. Поэтому теоретические выводы на основе построения абстрактных моделей могут помочь эффективному осуществлению экономической политики лишь при учете всех названных сложностей и внешних воздействий на экономическую систему.

Основные понятия

Внешний баланс (внешнее равновесие)
Внутренний баланс (внутреннее равновесие)
Временные лаги
Динамика доли долга в ВВП
Модель внутреннего и внешнего равновесия
Ожидания
Политические ограничения
Правило распределения ролей
Сравнительные преимущества отдельных видов экономической политики в регулировании внутреннего и внешнего баланса
Стерилизация изменения валютных резервов
Фактор неопределенности

Часть третья

ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раздел I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

Глава 36. Содержание и принципы анализа национальной экономической системы

Экономический строй. Экономическая система. Национальная экономическая система. Национальная модель экономики

Экономическая жизнь общества осуществляется в конкретных странах. В каждый данный период она является продуктом предшествующей истории страны, составной частью которой является и история экономической жизни общества. Экономическая жизнь общества неизбежно несет в себе своеобразие не только этой истории — в ней отражаются более общие экономические процессы и закономерности, свойственные общественному развитию в целом, а также своеобразие эволюции данной страны. В силу этого экономика страны — исключительно сложный продукт взаимодействия общеэкономических, общемировых, региональных и страновых экономических процессов. В то же время она — результат исторических изменений стран, взятых в единстве с эволюцией цивилизационных основ общества.

Как показывает история экономики, вопрос о национальной экономике и принципах ее функционирования становится особенно острым в условиях становления национального хозяйства или коренных преобразований в стране, затрагивающих основы ее развития.

В Германии в начале XIX в. теория национальной экономики была выдвинута не случайно. В этот период страна представляла собой объединение экономически раздробленных государств, разделенных таможенными границами. Открытость внешних границ для иностранных товаров усугубляла тяжелое положение промышленности и сельского хозяйства. Все это стимулировало объединение Германии и поиск форм защиты национальных экономических границ и интересов. Теоретически это нашло воплощение в становлении первой целостной теории национальной экономики в знаменитом труде **Фридриха Листа** «Национальная система политической экономии» (1841).

Очередной этап развития теории был связан с поисками основ национальной экономики в условиях рыночного хозяйства, когда стало очевидно, что конкурентная среда, свободное предпринимательство, являясь активными факторами развития, в то же время требуют и определенной регламентации в масштабе всей страны с учетом ее специфики. В работе одного из основоположников ордолиберализма **Вальтера Ойкена** «Основы

национальной экономики» обосновывалось, что институциональные условия экономической жизни должны впитать не только конституционные и правовые нормы, но и присущие данной стране традиции, обычаи. Возникновение на этой основе в ФРГ экономической системы социального рыночного хозяйства явилось закономерным результатом не только экономической политики послевоенной Германии, но и нового уровня экономической теории XX в.

Вопрос о национальной экономике особенно обостряется в современных условиях. Во-первых, в переходных экономиках это диктуется выбором национальных моделей экономики в новых независимых государствах, необходимостью определения экономических границ стран, их национальной экономической безопасностью. Интерес к национальным экономическим системам и их изучению особенно усиливается и в случае интеграционных процессов при определении места стран в системе крупных интеграционных объединений. Во-вторых, тенденция к глобализации остро ставит вопрос перед всеми странами о сочетании общих тенденций и закономерностей глобализации с национальными интересами государств. Это требует уточнения представлений о роли национальных интересов, внесения коррективов в деятельность существующих национальных экономических систем.

Вопреки одномерному пониманию глобализации она осуществляется через многообразие мира, своеобразие национальных моделей общественного развития, через регионализацию отношений. Все это не только не снижает интереса к исследованию национальных экономик, но и, наоборот, требует их изучения, так как изменяются способы включения национальных экономик в мировое хозяйство, появляются новые формы защиты национальных интересов, обостряется проблема экономического суверенитета, страны вынуждены противостоять диктату носителей односторонних идей глобализации. Еще одним доказательством того, что глобализация не ведет к уничтожению национального своеобразия, является опыт функционирования наднациональных структур и международных корпораций. Он показывает, что они строят свою деятельность не игнорируя, а используя особенности и преимущества национальных условий, традиций и возможностей.

Национальная экономика изучается различными науками — экономической географией, экономической историей, экономикой народного хозяйства, прогнозированием народного хозяйства, экономикой сфер народного хозяйства и т.д.

Рассмотрение национальной экономики в рамках предмета экономической теории существенно отличается от описательного подхода к экономике страны. В центре внимания здесь оказывается **экономический строй страны**. В этом смысле экономическая теория рассматривает экономику страны как определенным образом субординированную структуру экономических отношений. Однако свойственные любой экономике, любому экономическому строю необходимость координации экономической деятельности (формы хозяйствования), формы распределения факторов и результатов экономической деятельности (собственность), формы распределения и перераспределения доходов, формы индивидуального и общественного воспроизводства, экономический механизм общества, его институты и организации обладают не только общими для ряда стран свой-

ствами, но и значительным своеобразием. Последнее диктуется особым преломлением этих общих для любой экономики элементов экономического строя через особенности данной страны.

Экономика каждой страны — *воспроизводящаяся* система. Это означает, что вопрос о внутренних источниках ее простого и расширенного воспроизводства — центральный вопрос экономического выживания страны. Соответственно, определение этих источников, оптимальной структуры экономики, распределения прав собственности, финансовых механизмов, типа социально-трудовых отношений, форм связи с внешним миром, системы управления экономикой в целом, экономических границ национальной экономики — ключевые проблемы любой национальной экономики. И здесь мы также видим своеобразие воспроизводства национальных экономик разных стран.

Даже самый общий взгляд на современные национальные экономики в начале XXI в. показывает, что имеются кардинально различающиеся национальные экономики с точки зрения своеобразия экономического строя. Наряду с развитыми рыночными экономиками смешанного типа (США, Западная Европа) воспроизводятся централизованные экономики не рыночного типа (КНДР), страны с преобладанием традиционных форм хозяйствования (ряд стран Африки), страны, развивающиеся на базе постиндустриальных технологий. Одни страны воспроизводят сложившуюся экономическую систему, а другие находятся на этапе становления собственной национальной экономической системы.

В основе этого многообразия национальных экономик находятся два основных фактора:

во-первых, экономический строй стран различается в силу специфики экономических систем, которые воспроизводятся в данных странах;

во-вторых, экономический строй стран различается в силу неэкономических, присущих только данной стране особенностей ее развития и положения.

Экономический строй и экономические системы. Как отмечалось ранее (см. гл.3), экономические отношения представляют собой определенным образом субординированную структуру. Хотя экономические системы могут быть выделены по различным критериям, общим для них является то, что ряд стран независимо от своей страновой специфики могут иметь одну и ту же экономическую систему, обладающую одинаковыми (в основном) способами координации, формами собственности, органами экономического управления и т.д. Ярким примером этого может служить сравнение государств прежней системы реального социализма и государств с капиталистической системой: планомерная координация в противоположность рыночной организации экономики; господство общественной собственности в противоположность определяющей роли частной собственности в капиталистических странах; отсутствие реальных рыночных институтов и организаций в противоположность развитой рыночной инфраструктуре — это и многие другие признаки отличали экономические системы СССР и стран Восточной Европы от экономических систем стран Запада. Это неизбежно находило выражение в других конкретных формах экономических отношений в данных странах.

Различие экономических систем оказывает существенное влияние на специфику экономического строя в различных странах и в современных услови-

ях. Так, наряду с экономикой в ряде развивающихся стран, когда преобладает традиционный натуральный уклад, в развитых странах воспроизводятся современные смешанные экономические системы, технологической базой которых являются постиндустриальные технологии и производственные силы. Соответственно, мы видим огромное различие в экономическом строе таких стран, как, например, США и Мали, Германия и Того и т.д.

Таким образом, экономический строй как определенным образом субординированная система экономических отношений специфичен для целого ряда стран, которые развивают свою экономику на одних и тех же принципах. Эти принципы детерминированы в конечном счете общими закономерностями развития экономических систем. Среди них следует особо выделить развитие экономических систем под воздействием изменения технологического базиса экономики, ее производственных сил. Хотя эта связь проявляется лишь в итоге, она является существенным и постоянным фактором, вызывающим изменения в экономическом строе той или иной страны. К устойчивым факторам воздействия на экономический строй может быть отнесено также и воздействие правовых институтов в обществе, которые зачастую дополняют базисную роль технологических факторов со стороны политической структуры общества.

Зависимость развития экономических систем от развития производительных сил была сформулирована марксизмом в форме закона соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил. В соответствии с этим было обосновано и другое принципиальное положение — о неизбежности замены капиталистических отношений социалистическими, капитализма — социализмом. Реальная общественная жизнь показывает, что однолинейного развития экономических систем не происходит, а критерий выделения систем по типу производственных отношений является не единственным критерием классификации систем.

Одновременно сосуществуют различные экономические системы, которые «живут», опираясь на технологический базис примерно одного уровня. Глобализация еще более усложняет определения характера и типа экономических систем. Страны все чаще и чаще включаются в систему региональных экономических объединений, что в конечном счете приводит к формированию однотипных экономических систем для стран, входящих в ту или иную региональную интернациональную группировку. В результате национальные экономики группы стран оказываются весьма схожими по своим экономическим системам.

Экономический строй и национальная экономическая система. Своеобразие экономической системы еще не полностью объясняет особенности национального экономического строя страны. Национальный экономический строй обладает своеобразием не только в результате специфики экономической системы, но и в результате неэкономических особенностей страны. Национальная экономическая система — более богатая и содержательная характеристика экономического строя, так как она включает воздействие факторов, которые не устранимы в течение длительного периода развития страны, — это факторы ее традиций, положения, культуры и т.д. В результате действия этих факторов элементы экономического строя, институты и организации общества соподчинены по-особому,

имеют особые формы. Следовательно, экономический строй и экономическая система в конкретных условиях данной страны приобретают характер **национальной экономической системы**. Последняя, таким образом, есть не что иное, как выражение специфики экономической системы и экономического строя в конкретных условиях той или иной страны. Из сказанного вытекает, что страны, развивающиеся на одном и том же технологическом базисе, имеющие одну и ту же экономическую систему, как правило, различаются национальными экономическими системами в силу действия данных неэкономических факторов.

Примером могут служить многочисленные отличия экономик США, Швеции, Германии, развивающихся на базе современной смешанной экономики. В этих странах существенно различается доля государственных расходов. Например, доля общих государственных расходов (в % к ВВП) составила в 1996 г. в этих странах 32, 64 и 49% соответственно. В ряде стран Западной Европы при примерно одинаковом технологическом базисе и системе смешанной экономики имеют место различные системы социальной защиты. Не случайно в этих странах существенно различаются соотношение денежных доходов наиболее богатой и самой бедной частей населения, доля бедного населения и степень неравенства. Так, в середине 90-х гг. XX в. в странах Западной Европы коэффициент Джини составил в Финляндии — 0,18, в Швеции — 0,24, в Германии — 0,28, в Великобритании — 0,36. Различаются и национальные модели финансового рынка, роль Центрального банка и т.д.

Указанные различия носят не случайный характер — они продукт особенностей национальных экономических систем как результата национальных особенностей страны.

Национальная экономическая система и национальная модель экономики. Ряд стран, которые находятся примерно на одном уровне развития, зачастую имеют схожие, однотипные национальные экономические системы. Данные страны, как правило, похожи своими системами социальной защиты, экономическими институтами, принципами государственной экономической политики и т.д. В данном случае принято считать, что эти страны имеют одну и ту же модель развития, или **национальную модель экономики**.

Таким образом, данное понятие выражает тот объективный факт, что группе стран, развивающихся на основе одной и той же экономической системы, присущи (несмотря на страновые отличия) одни и те же свойства и признаки национальной экономики. В результате все национальные экономические системы мира могут быть классифицированы по сходным группам (моделям), а на базе одной и той же экономической системы не только существует многообразие национальных экономических систем, но и могут существовать различные национальные экономические модели. При этом число национальных моделей экономики неизбежно оказывается меньше числа национальных экономических систем.

Примером может служить наличие ряда национальных экономических моделей в Европе. Принято выделять национальную модель экономики северных стран (Швеция, Финляндия, Норвегия, Дания), немецкую модель (ФРГ, Австрия), южноевропейскую модель (Португалия,

Италия, Греция). Различаются национальные модели экономики и в странах Латинской Америки. При этом латиноамериканская модель развития в целом отличается от европейских моделей значительной степенью социального неравенства. В связи с бурным прогрессом стран Юго-Восточной Азии все чаще в исследованиях начали выделять азиатскую модель, охватывающую ряд динамично развивающихся стран Азии. Безусловно, большинство стран Африки могут быть отнесены к особому типу африканской национальной экономической модели.

Таким образом, выделение национальных моделей экономики позволяет систематизировать и определить не только особенности экономического развития ряда стран, но и общее в их экономиках и экономическом строе, несмотря на национальные страновые особенности.

Принципы формирования национальной модели экономики

Формирование национальной модели экономики — длительный процесс. Он является не только результатом собственно экономических изменений, но и следствием ряда факторов, не имеющих прямого отношения к экономике. Изменение политического курса, войны и другие потрясения часто служат решающими факторами не просто корректировки национальной модели развития, а ее кардинального изменения. В качестве примера можно привести замену в ряде стран национальных моделей развития и национальных экономических систем после Первой и Второй мировых войн и т.д.

В теоретическом анализе необходимо первоначально отвлекаться от данных форс-мажорных факторов, влияющих на развитие. В этом случае формирование национальных экономических моделей предстает как спонтанно складывающийся процесс в силу внутренне присущих общественному развитию факторов.

Теоретический анализ содержания национальной экономической системы показывает, что она является в каждый данный период продуктом, во-первых, формирования экономической системы общества. Закономерности формирования экономических систем универсальны. Они не зависят от специфики страны, а являются продуктом действия общих закономерностей развития. Во-вторых, наличие многообразных вариантов одного типа экономических систем (различная степень свободы рынка, роли государства как регулятора экономического развития и т.д. в пределах одной и той же экономической системы) свидетельствует о многообразии и многовариантности того или иного типа экономических систем. Объективный процесс формирования таких вариантов, которые в конечном счете ведут к формированию национальных моделей развития, является продуктом неэкономических особенностей страны и условий, в которых развивается ее экономическая жизнь. Эти особенности неустранимы в течение длительного исторического периода. Они развиваются вместе с историей экономики, но природа и логика изменения данных факторов отличны от природы экономических процессов. Особой устойчивостью и неизменностью при этом обладают цивилизационные факторы, основы культуры, которые во многом ограничивают свободу выбора системы и институтов общества, включая форму правления государством.

Таким образом, необходимо выделить два определенных принципа формирования национальных моделей экономики.

Во-первых, объективные тенденции формирования экономических систем и экономического строя общества. Анализ данных тенденций, закономерностей должен показать, какие формы развития экономики страны, ее «идеальная» экономическая система в исторической перспективе неизбежны. Это не означает, что данный прогноз, который неизбежно должен носить в значительной мере нормативный характер, обязательно будет осуществлен на практике в тот или иной период. Однако изменения, осуществляемые обществом, должны находиться в русле данных тенденций и учитываться при формулировании экономической политики государства.

Во-вторых, неэкономические особенности страны. Анализ таких особенностей позволяет оценить и спрогнозировать особенности функционирования национальной экономической системы.

При этом особо следует учитывать следующие группы факторов.

• *Естественные особенности* страны. Существенными факторами формирования моделей экономики являются местоположение, ресурсные возможности, запасы полезных ископаемых, размеры и климатические условия территории и т.п. Развитие производительных сил страны является длительным процессом. Оно опирается в каждый момент времени на накопленный предыдущими поколениями потенциал навыков, знаний, квалификации, имеющиеся ресурсы. Совершенно очевидным фактором формирования, например, современной японской модели экономики является ограниченность территории и относительная нехватка природных ресурсов, в том числе для производства сельхозпродукции. Высокая технологичность японской экономики во многом стимулировалась действием данного фактора. Формирование германской модели во многом происходит под влиянием ее местоположения в центре Европы. Особенности российской экономики в значительной степени связаны с территориальным фактором. Отсюда особая структура капиталовложений, значимость региональных различий и т.д.

• *Особенности исторического развития* — также важнейший фактор формирования национальной экономики. При этом в каждый данный момент времени различное воздействие оказывают на экономику общее историческое развитие страны и ее новейшая история. Длительное совместное историческое развитие России и других государств на территории бывшего Советского Союза в решающей степени предопределили все стороны их экономической жизни — структуру и формы организации хозяйства, международные связи и т.д. Новейшая история — развал единого государства — еще длительное время будет определять экономическое развитие всех государств бывшего СССР, включая Россию. Американская модель развития, ориентированная на свободную конкуренцию, своим своеобразием обязана в значительной степени истории формирования США, когда освоение огромной территории страны происходило при постоянной иммиграции. Исторический фактор существенно влияет и на степень радикализма тех или иных экономических мер, а зачастую и на конкретные экономические решения государств. Это особенно проявляется при выборе партнеров по внешнеэкономической деятельности, ориентации государств на те или иные экономические группировки и т.д.

• Наиболее глубинные основы формирования национальной модели экономики определяются *цивилизационными* факторами. Последние,

характеризуя сложившиеся культурные, религиозные и другие традиции и ценности страны, передаются из поколения в поколение и стимулируют или ограничивают преобразования, придают им своеобразную форму. Учет этих особенностей в экономической политике, как правило, позволяет интенсифицировать преобразования и создать национальную модель экономики, которая в наибольшей степени отвечает традициям конкретной страны. Система экономического порядка как элемент социального рыночного хозяйства, к примеру, Германии во многом определяется сложившимися традициями по упорядочению деятельности, присущими немецкой культуре. Особенности культурных и религиозных традиций Японии в значительной мере способствовали тому, что современная экономика страны обладает специфической системой менеджмента, особым характером соотношений между различными уровнями управления, другими особенностями. Цивилизационный фактор постоянно оказывал и оказывает существенное влияние и на особенности российской экономики.

К анализу объективных тенденций и национальных особенностей тесно примыкает исследование и учет еще двух факторов. Это исходный уровень развития страны на этапе формирования новой национальной экономической системы и особенности политической организации общества.

• *Исходный уровень* становления системы включает не только состояние производственных сил и экономический потенциал страны, но и зрелость предпосылок к формированию новой экономической системы. От зрелости этих предпосылок во многом зависит не только скорость преобразований, но и выбор варианта модели развития. В ходе современных рыночных преобразований, например, это выражается в большей скорости трансформации в таких странах, как Польша, Венгрия, в которых ранее были развиты частный сектор и товарное производство, по сравнению с другими странами, возникшими на территории бывшего Советского Союза.

Особое воздействие на формирование модели национальной экономики оказывает и *выбор экономической политики государства.* Курс экономической политики, как правило, связан с особенностями государственной власти и ее организации. Например, во многом с действием данного фактора связаны отличия в выборе варианта преобразований в национальных экономических системах стран СНГ.

В теоретическом анализе необходимо различать преобразования экономической системы, которая воспроизводится на собственной основе, и формирование новой экономической системы. Если в первом случае речь идет о *совершенствовании* данной национальной модели экономики, то во втором — о *создании, формировании* национальной модели экономики.

В России происходит процесс формирования новой экономической системы, что выдвигает на передний план необходимость особого анализа всех принципов и факторов, определяющих сложный процесс создания новой национальной экономики России.

Объективные тенденции развития и формирования национальной модели экономики

Мировой опыт развития в XX в., и особенно во второй его половине, позволяет выявить ряд устойчивых закономерных тенденций, которые проявились в экономике различных, и прежде всего развитых, государств в настоящее время. Учет этих тенденций в контексте конкретных национальных,

исторических и цивилизационных особенностей страны в современных условиях — непременное условие успешности мер по преобразованию общества и созданию эффективной национальной экономической системы России.

Первое. *Рыночная экономика, рыночное распределение ресурсов и оценка их эффективности еще раз доказали свою ключевую роль в развитии общества.* Эта ключевая роль заключается в том, что рынок — господствующая форма координации экономической деятельности, определяющая характер связей производства и потребления в обществе, и основная форма хозяйствования в обществе. Тот факт, что все попытки отказаться от товарно-денежных отношений, принизить их роль, предпринятые в бывших социалистических странах и в некоторых других государствах, не увенчались успехом, — яркое свидетельство уникальной роли рынка и рыночной системы хозяйства. Несмотря на то что в XX в. произошли значительные изменения в рыночной системе, ее основные элементы и свойства сохранились и в современных условиях. Это, во-первых, независимое, обособленное положение субъектов рынка, которые осуществляют инициативную предпринимательскую деятельность и тем самым развитие капиталистической тенденции. Во-вторых, рыночная система предполагает наличие целой системы рынков, которые взаимно дополняют друг друга. В-третьих, рыночная система не может функционировать без целостной системы институтов рынка, включая правовое обеспечение рыночной деятельности. Рыночная экономика как единство микро- и макроуровней экономической системы объединяет в себе все указанные элементы. Недооценка любого из них может привести к тому, что потенциал рыночного хозяйства страны будет недоиспользован. Отсюда особая задача, стоящая перед экономикой России, и этап формирования новой национальной модели экономики — *создание рыночной системы* как основы экономики.

В этой связи важное значение имеет учет опыта бывшей социалистической системы. Подход к этому опыту как к историческому недоразумению, случайности закрывает дорогу к более глубокому пониманию общих закономерностей и тенденций развития современности. Рассмотрение же этого опыта в контексте мирового развития как одной из форм и способов разрешения его противоречий, наоборот, наглядно показывает, каким образом неучет, игнорирование закономерностей и сложности реальных отношений ведут экономическую систему к неразрешимым противоречиям и в конечном счете даже к гибели.

С этой точки зрения интересен исторический факт реального социализма в СССР и в других государствах. Избранная модель социально-экономического развития в них не учитывала сложности и противоречивости реально существующих общественных тенденций и закономерностей и не могла не вступить в противоречие с требованием роста эффективности. Попытки перехода прежней экономической системы к новой модели, предпринятые в 1985 г., в силу ряда причин оказались безуспешными, что привело к более радикальным последствиям — разрушению прежней и переходу к новой экономической системе. Бесспорно верным выводом из опыта социализма является то, что игнорирование реальной роли рыночных отношений, товарного производства и, следовательно, предпринимательства было одним из решающих факторов неэффективности сис-

темы. Попытка построить «чисто социалистическую» модель на деле обернулась упрощенчеством, игнорированием сложностей современной экономики.

Второе. Современную экономику характеризует объективная потребность в *сознательном регулировании всего народного хозяйства.* Она стала фактом экономической жизни всех развитых стран с рыночным хозяйством. Опыт государственного регулирования экономики, функции государства в обеспечении социальной и экономической стабильности в обществе, научно-технического прогресса и т.д. свидетельствуют не просто о воздействии государства на ход воспроизводства путем устранения недостатков рынка, что имело место и ранее, а о новом явлении — сознательном и постоянном регулировании всего *национального хозяйства.*

Принципиальный вывод о необходимости такого регулирования был сделан еще в конце XIX в. Однако если взять хозяйства развитых стран, то регулирование их экономической жизни, независимо от доктрин, провозглашаемых сторонниками либерализма или кейнсианства, стало реальной практикой только во второй половине XX в. Об этом говорит общая тенденция увеличения доли расходов государства на экономическое и социальное развитие. Как свидетельствуют данные таблицы 36.1, стремительное увеличение государственных расходов стало особенно очевидным фактом экономического развития с 60-х годов XX в., что привело к увеличению их доли в ВВП к 1990 г. более чем в 1,5 раза по сравнению с 1960 г. Хотя в последнее десятилетие этот рост замедлился, а в некоторых странах прекратился, это не может отменить данный общий вывод.

Таблица 36.1

Изменение государственных расходов, % ВВП

Государство	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996
Австралия	16,5	19,3	14,8	21,2	34,1	34,9	36,6
Австрия	—	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	51,7
Великобритания	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0
Канада	—	16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
США	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3
Франция	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7
Япония	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2

В регулировании экономики возрастает роль не только государства, но и других структур (крупных корпораций), в связи с тем что основное звено экономики все больше отходит от специализации на производстве какого-либо вида продукта и возникают формы обобществления, охватывающие все народное хозяйство страны и даже хозяйства нескольких стран. Сознательный учет последствий производства того или иного изделия для основных звеньев становится правилом их хозяйственной деятельности. В регулировании всей экономики все бо́льшую роль

играют, наряду с государством, не только корпорации, но и международные структуры. Однако нельзя не видеть того, что это регулирование является *регулированием рыночной экономики*, которая остается господствующей формой хозяйства. Это говорит о том, что становление регулирования всей экономики не означает вытеснения и отмирания рыночного хозяйства.

Из сказанного можно сделать вывод, что объективная необходимость постоянного и сознательного регулирования всего общественного хозяйства фактически подтверждается экономической практикой и уже превратилась в повседневный факт экономической жизни. Этой тенденции необходимо придерживаться и при формировании современной национальной модели экономики.

Третье. Ясно обнаружилась тенденция к формированию *социально-устойчивых обществ*, в которых создаются условия для социально-устроенного существования всех граждан.

Эта тенденция проявляется в экономическом развитии всех развитых государств. Она имеет свою логику развития, не сводимую к рыночной эволюции.

Социально-экономическое развитие обществ, развитие экономических систем всегда включает в качестве внутреннего, имманентного, момента обеспечение условий жизнедеятельности всех членов общества. Независимо от сословий, классовой, национальной принадлежности отдельных членов общества последнее не может развиваться без воспроизводства человеческого фактора производства, обновления образовательного, культурного и научного потенциала, достойного существования не только работающих, но и неработающих его членов.

История развития экономических систем подтверждает, что в решающей степени устойчивость экономике придает социально-устойчивое положение членов общества, социальная стабильность в нем. Социальный фактор развития экономических систем становится условием экономического прогресса и внутренним моментом устойчивого экономического роста. Этот вывод противостоит технократическому подходу к экономике, он доказан опытом развития прежних экономических систем и новейшей историей экономики. По мере развития экономических систем происходило освобождение производственных возможностей человека от естественных, рабовладельческих, сословных ограничений. Развитие экономических систем во все большей степени создавало условия для проявления всеми членами общества своих возможностей. Личность производителя постепенно освобождалась от опеки господствующего в период капитализма XIX — начала XX в. принципа оценки ее по капиталу, о чем свидетельствует многообразие новых способов решения социальных проблем в развитых капиталистических странах (бесплатность образования, развитие системы социального обеспечения). Особой исторической попыткой решить общецивилизационную задачу создания социально-устроенного общества был опыт построения масштабной системы социальных гарантий в СССР и бывших социалистических странах. Другими словами, социальное благополучие, социально-устойчивое положение граждан в начале XXI в. становятся столь же активным и самостоятельным фактором экономического развития, что и труд, капитал, технология, предпринимательство. Практический опыт функционирования со-

временных экономических систем показывает, что во второй половине XX в. в мире сформировались особые национальные модели обеспечения социальной устойчивости общества. Социальное благополучие всех членов общества — важнейшая составляющая часть и признак, доминанта развитой экономики начала XXI в.

В конце XX в. ясно обозначились новые тенденции, которые предопределили особое место социального фактора как базового элемента, одной из основ экономики XXI в. Развитие на базе обновляющихся знаний становится чертой экономики нового века. Экономика знаний невозможна без социальной устойчивости положения всех граждан и растущих вложений в человеческий капитал. Вмешательство государства все более тесно связано не только с прямым участием в экономике и с государственными закупками товаров, но и с его социальными потребностями. В общей доле государственных расходов расходы на социальные цели в середине 90-х гг. составляли в среднем около 60% от совокупных расходов государства. Даже в такой стране, как США, где наиболее четко прослеживается ориентация национальной модели экономики на частнопредпринимательскую инициативу, эта тенденция была совершенно очевидной. Отчисления на социальные нужды в общей сумме государственных расходов США составили в 1960 г. 38,0%, в 1980 г. — 57,2%, в 1990 г. — 58,1%, а в 1994 г. — 63,3%.

Ясно обнаружилась еще одна тенденция. В зависимости от социальной модели страны формируется не только доля государственных расходов, но и соответствующая система налогообложения, система трансфертов, параметры занятости женщин, система социального обеспечения. Об этом свидетельствует сравнительный анализ различных европейских национальных экономических систем.

Из сказанного следует, что Россия и другие страны в поисках своих национальных моделей развития не должны оказаться вне путей реализации общемировых тенденций к социально-устойчивому устройству. Попытки упростить проблему, рассмотреть содержание социально-экономической ориентации переходной экономики лишь через призму общего элемента переходной системы — рыночные отношения — противоречат общемировым тенденциям XXI в.

Четвертое. Экономика современных государств — это *открытая экономика*. Подобная тенденция была устойчивой на протяжении всей истории развития различных государств, однако лишь в XX в. она стала господствующей во внешнеэкономической деятельности. Причины открытости экономики вытекают из ее рыночной основы, в соответствии с которой в конкурентные отношения на мировых рынках вступают не только отдельные государства, но и все основные субъекты экономики. Открытость экономики во все большей степени сопровождается интеграционными процессами, что создает новые возможности для взаимопроникновения внутренних рынков различных государств, свободного движения ресурсов между ними. Опыт развития бывших социалистических государств показал, что игнорирование данной тенденции ведет к потерям эффективности, ослаблению конкурентных стимулов для собственного производства. Вместе с тем в XX в. подтвердилось и то, что экономика той или иной страны не существует вне национальных границ и воспроизводство всегда осуществляется прежде всего как *национальное воспроизводство*. Следовательно, возникает сложная проблема формирования откры-

той экономики и одновременно поиска модели национального воспроизводства, обеспечивающей экономическую независимость страны.

Вышеперечисленные тенденции развития экономики в XX в. стали возможны благодаря преобразованиям в технологической основе экономики, а именно переходу от *индустриального* развития к ***постиндустриальному***. Он характеризуется вытеснением старых, основанных на машинной технике, технологий и появлением новых. Развитие биотехнологий, информатизация, бурный прогресс микроэлектроники и компьютерной техники, опережающее развитие наукоемких отраслей, высоких технологий, изменение традиционных представлений об эффективном производстве, опережающий рост сферы услуг, новые экологические требования к производству и жизни общества — эти и другие процессы стали признаками современной экономики.

На этой основе развиваются и новые тенденции в ключевых отношениях экономической сферы — собственности, распределения и т.д. На новой технологической базе формируется *многообразие форм собственности* с явной тенденцией к приоритетному развитию *ассоциативных, комбинированных* и *смешанных* форм, а также к широкому распространению новых форм распределения, основанных на участии граждан в управлении деятельностью экономических единиц и более справедливом доступе к собственности.

Современная экономика показывает, что сложившиеся тенденции приобрели устойчивый, закономерный характер. Вместе с тем эти тенденции по своему содержанию, формам действия и последствиям *противоречат друг другу*. Развитие рынка вступает в противоречие с существующими масштабами регулирования экономики со стороны государства. Реализация тенденций социально-устойчивой экономики требует большего перераспределения ресурсов и государственного регулирования, что противоречит частным интересам капитала, базовым принципам рынка. Открытость экономики постоянно должна соизмеряться с интересами отечественных товаропроизводителей. Эти и другие противоречия свидетельствуют о том, что их взаимное согласование становится одной из важнейших функций современного государства. Учет этих противоречий в конкретных условиях того или иного государства существенно влияет на определение модели смешанной экономики страны.

Таким образом, во второй половине XX — начале XXI в. в развитых государствах сформировался новый, присущий XXI в. тип экономических систем — **новая смешанная экономика**, которая сочетает в себе в различных формах и соотношениях разнородные экономические отношения. В отличие от смешанной экономики середины и второй половины прошлого века, которая основывалась на единстве рынка и государства, основой такой экономики является сочетание трех базовых отношений — рыночной системы координации, сознательного государственного регулирования экономики и социальной устойчивости.

Отмеченные свойства новой экономики не противоречат ее определению как «экономики знаний». Однако если в первом случае речь идет об экономической *системе*, ее основных структурных элементах и их роли в экономическом строе общества, то во-втором — о ключевом факторе экономического социального развития.

Единство этих трех основных свойств конструирует **новый тип смешанной экономики XXI в.**, определяющий господствующий вектор развития экономических систем национальных экономик и глобализации в экономической сфере. В развитых странах этот тип экономической системы стал преобладающим.

Следовательно, формирование новой национальной модели экономической системы России должно быть ориентировано на создание ***модели новой смешанной экономики***, реализующей прогрессивные тенденции экономического развития и соединяющей эти элементы (параметры) в сочетании, присущем только экономике России.

Цели национальной экономики

Цели, стоящие перед экономикой, разнообразны. В общем плане они направлены на обеспечение экономического и социального развития страны. Достижение этих целей требует роста эффективности, благосостояния, доходов населения и т.д. Однако имеются и специфические цели национальной экономики, которые вытекают из ее природы и содержания.

Во-первых, в рамках национальной экономики реализуются цели, имеющие *государствообразующее* значение. Это *обеспечение жизнедеятельности и жизнестойкости* страны. Важнейшими, базовыми задачами здесь являются обеспечение устойчивого и бесперебойного обеспечения граждан страны как жизненно важными предметами потребления (питанием, жильем, электроэнергией и т.п.), так и услугами, обеспечивающими воспроизводство населения (здравоохранения, образования). Национальная экономика всегда должна решать эти задачи независимо от типа экономической системы и модели экономики. К целям данного уровня также относятся сохранение территориальной целостности, обладание надежным оборонительным потенциалом и весомыми политическими позициями в мире. Эти цели не могут быть отменены в силу их важнейшего значения для судьбы страны.

Во-вторых, концентрированным выражением экономических целей страны является *повышение конкурентоспособности* национальной экономики. Приближение к лидерам мировой экономики, выход на передовые рубежи (по крайней мере, по ряду позиций) предполагают выработку и реализацию четкой стратегии развития (в наилучшем варианте — «стратегии опережающего развития»), наращивание экономического и научно-технического потенциала страны, структурную перестройку экономики в соответствии с перспективными направлениями, создание благоприятных условий для отечественного товаропроизводителя и его разумной защиты от внешней конкуренции и т.п.

Весомыми конкурентными преимуществами в XXI в. становятся образовательный и научный потенциал, ориентация на повышение уровня образования и технологических возможностей экономики. Важная роль принадлежит также способности нации объединяться в трудное время для решения сложных задач, ускорения развития и защиты национальных интересов.

В-третьих, для национальной экономики весьма значимой является проблема обеспечения *экономической безопасности страны*. Для России, с ее весомой ролью в мире, это имеет особенно актуальное значение. В ряду

составляющих экономической безопасности можно выделить научно-технологическую, продовольственную, военно-промышленную, финансовую безопасность и т.п., что означает недопущение неприемлемого уровня уязвимости от различных внешних негативных факторов в случае их спонтанной или сознательной актуализации.

В-четвертых, важным аспектом развития национальной экономики является *преемственность* развития общества. В частности, речь идет о поддержании социальной стабильности в обществе, о благополучной демографической ситуации в стране, о нормализации воспроизводства социокультурной среды и т.п., а также о сохранении природы. В более общем плане речь идет о том, какое наследство передает общество будущим поколениям.

В-пятых, обеспечение *единого экономического пространства* страны. В условиях крупного федеративного государства, каким является Россия, важное значение приобретает соотношение федерального и регионального (местного) уровней экономического управления и хозяйствования, что, в частности, находит свое выражение в проблемах бюджетного федерализма, разграничения государственной и муниципальной форм собственности и др.

Таким образом, в рамках национальной экономической системы независимо от ее модели и особенности реализуется целый комплекс взаимосвязанных целей, которые определяют ее устойчивость и сохранение целостности.

Основные понятия

Закономерные тенденции развития экономики
Исторические традиции российской экономики
Национальная модель смешанной экономики
Национальная модель экономики
Национальная экономика
Национальная экономическая система
Национальные особенности
Основы специфики национальной экономики
Основные черты российской модели экономики
Социально-устойчивая экономика
Цели национального экономического развития
Элементы смешанной экономики

Глава 37. Особенности национальной модели экономики России

Формирование национальной модели экономики России невозможно без учета как общих тенденций и закономерностей развития экономики в начале XXI в., так и специфических факторов, свойственных России. Как отмечалось в предыдущей главе, национальная экономическая система — это конкретное проявление общих закономерностей развития в условиях той или иной страны. Каждая страна обладает в данный момент определенным и ограниченным набором ресурсов, развивается в конкретных природных, географических, исторических и политических условиях при сложившейся системе неформальных институтов. Эти факторы обычно определяются как *неэкономические факторы* национальной экономики. Такое определение данных факторов является в определенной мере условным. Реально от таких факторов во многом зависят величина и структура затрат в экономике, формы и характер экономических институтов и даже возможности реализации общих закономерностей развития в конкретных условиях той или иной страны.

Среди факторов, формирующих специфику национальной модели экономики, следует выделять, во-первых, естественные факторы. Они носят, как правило, устойчивый характер на протяжении длительной истории страны. Во-вторых, устойчивые общественные факторы, которые хотя и подвержены изменениям, однако сохраняют свою значительную роль на протяжении всей истории страны. Среди этой группы факторов следует особо выделить цивилизационные. В-третьих, факторы, которые носят более изменяющийся характер. Они относительно устойчивы в рамках конкретных периодов, однако за их пределами приобретают другую форму. Это особенно свойственно политическим, геополитическим и другим подобным факторам.

Устойчивые естественные факторы и их экономическое значение

В России действует целый ряд естественных факторов, которые оказывают существенное влияние на экономическую систему. Объективность этих факторов состоит в том, что они заданы историей и географией страны, а возможности воздействия на них весьма ограниченны.

Россия — страна, имеющая ярко выраженные географические особенности. Это прежде всего обширность и периферийность ее территории, разнообразие природных условий и богатство природных ресурсов (при их общей экстремальности), неравномерность заселения и хозяйственного освоения. Высокая контрастность географических (региональных) объективных факторов, обусловленных природой и/или историей, в значительной степени формируют принципы ведения экономической деятельности. Этим во многом определяется специфика и эффективность экономики в различных регионах страны.

Природные условия влияют на все стороны повседневной жизни населения, особенности его труда, отдых и быт, здоровье людей, их адаптацию к изменению экологической обстановки. Понятие «природные условия» всегда связано с тем или иным видом хозяйственной деятельности.

Суровые *климатические условия* на большей части территории страны, с одной стороны, и *разнообразие природных зон* — с другой, — важнейшие характеристики России. Экономическими следствиями этого являются неприемлемость однообразных, стандартных форм хозяйствования, повышение энергоемкости и в целом ресурсоемкости производства, факторы, действующие на снижение производительности труда и конкурентоспособности продукции, необходимость больших резервов (ресурсных и продовольственных) и экономической поддержки многих регионов.

Влияние природных условий на отрасли хозяйственной деятельности проявляется по-разному в соответствующей экономической обстановке. Природные условия могут ускорить или задержать темпы развития хозяйства, способствовать развитию тех или иных видов деятельности или тормозить их, т.е. во многом определять как динамику, так и структуру хозяйственного комплекса. Прямое воздействие они оказывают на сельское, водное, лесное хозяйство, добывающую промышленность, рекреацию и туризм. Стоимость строительства во многом зависит от таких свойств местности, как сейсмичность, прочность и обводненность грунтов, заболоченность, наличие вечной мерзлоты и гористого рельефа.

Россия крайне разнообразна по своим природным условиям, из которых **климат** играет важнейшую роль, тем более что свыше 2/3 населения страны живет в районах со средними температурами января ниже −10 °С. Почти на всей территории (95%, кроме узкой полосы Черноморского побережья Кавказа) средняя январская температура составляет менее −8 °С. Климат страны значительно суровее, чем в странах Западной Европы и США, так как вся ее территория лежит в зоне от умеренного до резко континентального климата. С распадом СССР Россия стала еще более северной страной. Так, если в СССР к зоне Севера (южной границей Севера традиционно считается агроклиматическая граница надежного выращивания зерновых культур) относилось 49% территории, то в России на Север приходится 65% ее площади. Продолжительность отопительного периода меняется от 90 дней (в Сочи) до 365 дней (на побережье Северного Ледовитого океана). В большинстве регионов длительность отопительного периода превышает 210—230 дней.

Система «климат — экономика — общество» обладает очень сильными внутренними связями. Величина затрат на отопление зависит не только от длительности отопительного сезона и величины дефицита тепла. Причем при примерно равной продолжительности отопительного периода (например, в Москве это 213 дней, а в Иркутске — 243) себестоимость содержания 1 кв. метра жилья может различаться в два с лишним раза, пропорционально средним январским температурам (соответственно −10 °С и −21°С).

Следствием холодного климата становится прежде всего повышение энергоемкости, себестоимости продукции, снижение ее конкурентоспособности, увеличение отопительного периода в жилом и производственном секторах и повышение затрат на охрану окружающей среды. К примеру, затраты на отопление на 1 человека на Таймыре в 2 раза больше, чем в большинстве регионов страны, и в 4 раза больше, чем в Ростовской области. На данный момент в структуре энергопотребления населения самое важное положение занимает расход на отопление (до 52% при −25 °С).

В результате на дотации ЖКХ России уходит от 40 до 80% средств местных бюджетов и значительная доля бюджета страны.

Преобладание угля в топливном балансе почти всей восточной части России в сочетании с фактором северности создает повышенные нагрузки не только на экономическую систему, но и на окружающую среду. Причем большего масштаба, чем даже в странах со сходным климатом. Канада, наиболее близкая по природным условиям к России, имеет существенно меньшую численность населения (30 млн чел.), из которых 90% проживает южнее 50° с.ш. (это широта Волгограда), в то время как в России, напротив, 90% населения проживает севернее этой параллели. Это является одним из устойчивых факторов, обусловливающих более высокую энергоемкость ВВП и примерно в 2 раза более высокий показатель удельного загрязнения среды, чем в Канаде и других развитых странах с более мягким климатом. О наличии такой закономерной связи говорит тот факт, что в Канаде энергоемкость ВВП в 1,5 раза выше, а выбросы SO_x почти в 2 раза выше, чем в странах ОЭСР. Этот своеобразный «налог» на природные условия и внутриконтинентальное положение на протяжении столетий является одним из факторов, тормозящих развитие России.

Холодный климат дополняется наличием вечной мерзлоты — замерзшего слоя грунта глубиной от 25 м (на Кольском полуострове) до 1500 м (в Якутии), ею занято 60% территории страны. Это усложняет условия строительства, увеличивает риски устойчивости основных фондов, в том числе риски глобального потепления. В холодном Таймырском АО сосредоточены крупнейшие запасы меди, никеля, платины, каменного угля, фосфоритов и многие другие еще не разведанные ископаемые.

Россия прежде всего равнинная страна — равнины занимают почти 3/4 территории страны. Однако обширны и горные массивы: от древних и невысоких Уральских гор до молодых вулканов Камчатки и высочайших хребтов Кавказа. *Фактор «горности»* в той или иной степени оказывает влияние на все сегменты экономики и образ жизни населения, с одной стороны, ограничивая количество видов хозяйственной деятельности, а с другой — снижая их эффективность. Следствием этого является снижение доходов бюджета и населения при возрастании расходов. Как правило, в горной местности существенно дороже обходится поддержание сети учреждений культуры прежде всего за счет затрат на отопление. Ситуация усугубляется тем, что основные горные системы и пересеченность рельефа сосредоточены как раз в наиболее благоприятных южных районах.

Ресурсный фактор имеет двойственное значение в экономике страны. С одной стороны, Россия обладает многообразием природных ресурсов для развития хозяйства, экспортной устойчивости и востребованности на мировых рынках, а с другой — разнообразие и большие запасы сырьевых ресурсов при определенных условиях могут тормозить структурные реформы в экономике.

В России проживает 2,4% мирового населения, а доля разведанных запасов нефти в стране составляет 10% от мировых, газа — 36%, железной руды — 27%, меди — 11%, полезных ископаемых металлоплатиновой группы — более 40%. Россия занимает первое место в мире по запасам природного газа, угля всех типов, железной руды, серебра, алмазов и апатитов, второе — по запасам нефти, никеля, вольфрама, золота, платины, калийных солей, третье — по запасам меди и цинка, четвертое — по запасам урана.

Разнообразие природных ресурсов в сочетании с весьма крупными запасами некоторых их видов, значительными объемами добычи порождает высокую степень зависимости страны от сырьевого экспорта. Добывающая промышленность обеспечивает порядка одной трети ВВП, более половины валютной выручки страны, с учетом налогов и косвенных отчислений она обеспечивает порядка 50% доходов в бюджет.

Одновременно преимущества, которые дает высокая ресурсообеспеченность, порождают и ряд угроз. Зависимость от природных ресурсов, высоких цен на них стимулирует однобокое развитие экономики, монопродуктовый экспорт. В результате тормозится развитие неэкспортных, т.е. перерабатывающих секторов экономики, снижается инвестиционная активность, так как импорт товаров становится более эффективным, чем производство их внутри страны, а экономика страны оказывается в сильной зависимости от колебания цен на товары своего экспорта.

Россия занимает первое место в мире еще и по запасам пресных поверхностных и подземных вод (более 20% мировых ресурсов), второе место после Бразилии — по ресурсам речного стока. В России сосредоточено 20% мировых запасов древесины. Запасы древесины на корню в расчете на одного жителя в среднем по миру составляют 65 куб. м, а в России — 548 куб. м. Все это требует особых мер по развитию диверсифицированной экономической системы и учету экологического фактора в экономике.

Экологическая ситуация постепенно становится все более значимым фактором экономического развития, особенно в условиях выхода на мировой рынок, возрастания включенности в глобальную экономику. Постепенно в российскую экономику проникают экологические стандарты развитых стран. Ожидается, что через 10 лет от 90 до 100% крупных компаний будут сертифицированы в соответствии с международным стандартом ISO-14001. Спрос на экологически чистую продукцию и прямой запрет на экспорт целого ряда продуктов при нарастающей экспортной ориентации экономики страны может стать существенным ограничением дальнейшего развития. Россия, ратифицировав Киотский протокол, поставила себя в условия большей открытости информации о загрязнении, энергоемкости, ресурсоемкости производств. Высокие уровни антропогенного воздействия на природный комплекс сдерживают включение целого ряда территорий в число объектов Всемирного природного и культурного наследия, не позволяют активно использовать потенциал культурно-исторических памятников. Напротив, высокое качество среды может способствовать развитию туризма и рекреации в ряде регионов.

Роль экологического фактора в развитии экономики усилилась в последние годы в связи с ростом удельных показателей загрязнения, которые используются в большинстве международных экономических систем оценки. Структурные сдвиги, произошедшие в промышленности, лишь усилили деформацию отраслевой структуры валового загрязнения, так как привели к еще большему «утяжелению» экономики, к увеличению доли наиболее природоемких, энергоемких и «грязных» отраслей. Экологические платежи не оказали достаточного влияния на изменения в структуре промышленности, экологизацию деятельности.

Пространственным проявлением структурных сдвигов в российской экономике стало возрастание роли регионов добычи и первичной переработки экспортных ресурсов, снижение экономического вклада большин-

ства развитых регионов обрабатывающей промышленности и деградация слабоиндустриализированных республик и автономных округов с неконкурентоспособными предприятиями.

Уровень локализации загрязнения в промышленных регионах значительно выше: на долю первой десятки промышленно развитых регионов приходится более 53% всего объема производства и 62% выбросов в атмосферу, на первые 15 субъектов — 2/3 и 3/4 соответственно. Наибольший уровень отраслевой локализации в России традиционно был именно в сфере наиболее «грязных» отраслей (топливной промышленности, черной и цветной металлургии), в которых удельное загрязнение в 5—35 раз выше, чем в пищевой и легкой промышленности. В отраслях, где ущерб на 1000 руб. продукции в 20 раз меньше, чем у «лидеров», показатель локализации был значительно ниже. В разрезе городов уровень локализации загрязнения существенно выше (до 93% для Липецка от одного металлургического комбината). Поэтому уровень развития крупнейшего предприятия (отрасли) определял не только возможности «выживания» территории в кризисный период, но и динамику уровня загрязнения.

Экономические последствия такой пространственной структуры экологической напряженности связаны с большими масштабами необходимых вложений как в основные фонды производственного назначения, так и в системы очистки. Фактически в географическом центре России сформировалось устойчивое пятно, в котором сконцентрирована 1/3 валового атмосферного загрязнения (Тюменская область и Норильский промышленный район). Причем в отличие от большинства староосвоенных регионов, специализирующихся на обрабатывающей промышленности, где загрязнение локализуется в городах и агломерациях, в добывающих регионах нового освоения воздействие рассредоточено по территории. Это либо загрязнение от мест добычи углеводородов, их транспортировки, либо — огромный ареал от многочисленных источников по добыче и выплавке меди, никеля и платиноидов на Таймыре. В результате загрязнение смещается *на все более уязвимые природные территории*. Особую опасность представляет то, что в топливной промышленности уровень улавливания и утилизации продуктов загрязнения наименьший, а затраты на эту деятельность велики. Так, нефтедобывающая промышленность является лидером по количеству инвестиций в основные фонды природоохранного назначения.

Таким образом, если сырьевая направленность российской экономики будет усиливаться теми же темпами, то через 50 лет страна может оказаться расколотой практически пополам обширной территорией с исчерпанными ресурсами, к тому же превратившейся в антропогенную пустыню, что повлечет за собой весь спектр социально-экономических последствий. Если добавить соседние Свердловскую, Кемеровскую, Челябинскую и Пермскую области, то их вклад в валовое загрязнение превысит 50%, а доля Сибирско-Урало-Поволжского макрорегиона превышает 75%. Причем в добывающем ядре формирующейся зоны экологического бедствия растет как валовое, так и удельное загрязнение, так как в условиях роста цен на нефть вводят все менее эффективные скважины.

Экономико-географический фактор проявляется в обширности страны, огромных расстояниях, удаленности и труднодоступности основных

сырьевых ресурсов и т. п. Измеряется его влияние с помощью оценки экономико-географического положения, с одной стороны, и региональных диспропорций — с другой. Экономико-географическое положение — важная характеристика, определяющая меру соседства (наличие ближайших и отдаленных соседей и их количество), проницаемость границ, доступность для внешних субъектов хозяйственных отношений (степень выгодности или невыгодности), масштаб этих отношений (макро-, мезо- и микроуровни) и функциональные составляющие (транспортно-географическое, демографо-географическое и другие виды положений).

Россия — крупнейшая в мире страна, большая часть территорий которой удалена от основных коммуникаций мирового сообщества на тысячи километров. Выделяемый центр Евразии — наиболее удаленная от Мирового океана точка, располагается в Кызыле (столице Республики Тува). Формально приморские северные регионы России, выходя к заблокированному льдами Северному Ледовитому океану, фактически еще более континентальны, чем собственно внутриматериковые районы. На юге проходит граница с не менее континентальными азиатскими государствами (Казахстан, Монголия, внутренние районы Китая).

Экономическими следствиями этого являются высокие транспортные издержки, снижение конкурентоспособности продукции, опасность экономической и политической дезинтеграции, разрыв единого экономического пространства. Транспортоемкость хозяйства (в т/км на долл. ВВП) составляет: в Северной Америке — 1,3; в Западной Европе — всего 0,3; в Японии — 0,4; в странах Центрально-Восточной Европы — в среднем 1,5; в развивающихся странах варьируется: от 0,84 в экономически отсталых странах Африки до 1,7 в странах Латинской Америки; а в России — 5,3. Эти цифры свидетельствуют о решающем значении для транспортоемкости ВВП не столько социально-экономического типа стран, отраслевой структуры хозяйства, роли «тяжелых» и сырьевых отраслей, сколько размеров страны.

Не просто большие расстояния, но и удаленность основных баз ресурсов от центров их переработки и потребления также увеличивают себестоимость любого товара. Перевозка продукции ГМК «Норильский никель» до Лондона или даже до Нью-Йорка обходится дешевле, чем до Москвы. В Ямало-Ненецком газоносном районе добывается 96% российского газа, а на самом Ямале — 92%, а расстояние от нефтегазовых месторождений Западной Сибири до регионов основного потребления в центре европейской части России составляет 2500—4000 км. Даже в Канаде это расстояние не превышает 1500 км. Если взять суммарные издержки (т. е. учитывающие нормативно-законодательные отчисления) на добычу и доставку ямальского газа от месторождения до границы с Германией, то структура издержек такова: транзит (19%) — добыча (22,2%) — транспорт (58,8%). При этом расстояние доставки газа, например на Северный Кавказ, превышает расстояние до западных границ России.

Проблема территориальной оторванности и доставки тесно сопряжена с проблемой не только эффективности, но и *устойчивости* экономики, так как в последние годы электро- и теплоэнергетика были переориентированы на широкое использование газа. Темпы сжигания газа на тепловых электростанциях росли с огромной скоростью, и к 1990 г. его доля составила 57% в структуре потребляемого топлива. Ежегодно сжигается

146,5 млрд куб. м, что составляет 26,5% его добычи. Сегодня доля природного газа в топливном балансе тепловых электростанций близится к двум третям или, с учетом гидро- и атомной энергетики, — к 50%.

Экономико-географический фактор проявляется еще и в том, что часть наиболее удаленных районов вынуждены заниматься либо добычей ископаемых (золото, алмазы), ловом рыбы и пр., т.е. фактически являются конкурентоспособными только по ресурсам, либо производить все для самообеспечения в условиях снижения эффективности.

Экономико-географическое положение во многом определяет и роль **геополитического фактора** в национальной экономике. Самые протяженные границы в мире, наличие явных и потенциальных угроз, геополитическая уязвимость территории, необходимость сохранения сильных политических позиций в мире обусловливают более высокий уровень затрат на охрану границ и оборону и, как следствие этого, на развитие военно-промышленного комплекса; необходимость быстрой мобилизации ресурсов в острых ситуациях; особо внимательное отношение к проблемам экономической и научно-технической безопасности страны.

Наиболее освоенная и заселенная европейская часть России располагает лишь узкими балтийскими, черноморскими и мурманскими «воротами», а на остальных участках отделена от мировых рынков территориями других государств (Украина, Польша, страны Балтии). Причем везде, кроме Мурманска, выход в океан осуществляется через проливы, принадлежащие другим странам. Распад СССР усугубил проблемы геополитического положения страны.

Уникальность геополитического положения России заключается в ее **евразийском** статусе. Наиболее ярко он выражен в уральском «переломе». Урал сегодня не просто формальная граница между Европой и Азией. Он фактически является зоной взаимовлияния европейской и азиатской частей России по всем параметрам: историческим, природно-климатическим, ресурсным, экологическим, расселенческим, этническим. Здесь исторически происходит взаимодействие ресурсного Востока и перерабатывающего Европейского Центра. Здесь граница изменения типа климата и столкновения влажных атлантических воздушных масс с сибирским антициклоном, формирующим погоду в Восточной части. Здесь представлены все типы природопользования и существуют все виды экологических проблем. На Урале сформировалась специфичная система расселения, несущая черты и Востока, и Запада, расположены этнические ареалы расселения русских, угро-финнов (удмурты, коми) и тюрок (башкиры, татары), сосуществуют православие и ислам.

Роль региональной структуры экономики

Любая национальная экономическая территория состоит из *регионов* (от лат. *regio* — страна, область) — крупных индивидуальных территориальных единиц, отличающихся природно-географическими и экономическими закономерностями и обладающих некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих их элементов.

Регион является составной частью территории государства с унитарной либо федеративной формой устройства. В *унитарных* государствах (от лат. *unitas* — единство) регионам соответствуют *административно-территориальные единицы* (области, округа, департаменты и т.д.),

не имеющие политической самостоятельности и юридических прав государственных образований. В государствах *федеративного* типа (от лат. *foederatio* — объединение, союз) регионы обычно территориально совпадают с государственными образованиями (штаты, провинции, земли, кантоны и т.д.), которые юридически обладают определенной политической самостоятельностью и заключают между собой договор (лат. *foedus)* о добровольном объединении в единое, более крупное образование. Подобные *государствообразующие* части более крупного государства называются *субъектами федерации.*

Россия по территории является крупнейшим в мире государством с федеративным типом устройства. Согласно действующей Конституции РФ в состав нашей страны входят 89 регионов — субъектов федерации, в том числе 21 республика, 6 краев, 49 областей, 2 города федерального значения (Москва, Санкт-Петербург), одна автономная область (Еврейская автономная область), 10 автономных округов[1].

Учитывая огромные размеры территории нашей страны, для удобства организации государственного управления, правового и финансового контроля, а также с целью укрепления исполнительской дисциплины в 2000 г. территория Российской Федерации была поделена на 7 *федеральных округов,* во главе которых находятся полномочные представители Президента РФ.

В отличие от регионов—субъектов федерации федеральные округа не являются субъектами конституционного права, и их образование не несет в себе изменений в территориальном устройстве России; конституционные права, территория и границы регионов—субъектов РФ сохраняются в полном объеме. Правовым основанием для существования федерального округа служит Указ Президента РФ от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе», дополненный затем Указом Президента РФ от 21 июня 2000 г. № 1149 «Вопросы обеспечения деятельности аппарата полномочных представителей Президента Российской Федерации в федеральных округах».

Федеральные округа России: *Центральный* (центр — г. Москва), *Северо-Западный* (г. Санкт-Петербург), *Южный* (г. Ростов-на-Дону), *Приволжский* (г. Нижний Новгород), *Уральский* (г. Екатеринбург), *Сибирский* (г. Новосибирск), *Дальневосточный* (г. Хабаровск).

В ряде научных и учебных дисциплин иногда под *регионом* понимают часть территории Российской Федерации, обладающую общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий, которая может и не совпадать с границами территории субъекта федерации либо объединять территории нескольких субъектов. В последнем случае в учебных курсах «Региональная экономика» и «Экономи-

[1] В соответствии с результатами референдумов в Пермской области и Коми-Пермяцком автономном округе, а также согласно Федеральному конституционному закону от 25 марта 2004 г. «Об образовании в составе Российской Федерации нового субъекта Российской Федерации в результате объединения Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа» с 1 декабря 2005 г. территории двух указанных регионов объединены в один новый субъект федерации — Пермский край.

ческая география», а также в соответствующих научных дисциплинах принято говорить об *экономических районах*, в каждый из которых входят несколько регионов—субъектов Российской Федерации.

Экономические районы представляют собой крупные части национальной экономики России, расположенные на определенной территории, характеризующиеся специфическим экономико-географическим единством, своеобразием природных и экономических условий и исторически сложившейся производственной специализацией, основанной на территориальном общественном разделении труда.

В соответствии с этим определением на основной части территории Российской Федерации различают 11 экономических районов; кроме того, в качестве отдельного, 12-го района выделяют Калининградскую область, представляющую собой самый западный российский регион, отличающийся особыми природно-географическими условиями и территориально отделенный (эксклавный) от остальной части РФ.

Экономические районы России: Центральный, Северо-Западный, Северный, Центрально-Черноземный, Северо-Кавказский, Волго-Вятский, Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный, Калининградская область.

Территориальное устройство государства предполагает наличие на всей его территории единого пространства в правовой, политической, экономической и социальной областях.

По природно-географическому положению регионы существенно отличаются друг от друга, территории различных регионов по-разному обеспечены природными ресурсами, в том числе полезными ископаемыми; развитие производительных сил в регионах также происходило по-разному. Поэтому понятно, что социально-экономическое положение различных регионов, уровень жизни проживающего на их территориях населения не могут быть абсолютно одинаковыми. Однако понятно и то, что территориальные различия между частями одной и той же национальной экономики не могут быть столь же существенными, как, скажем, между экономиками различных государств.

Именно поэтому особое место в экономических взаимоотношениях внутри национальных государств занимает *политика регионального выравнивания*, являющаяся видом и одновременно неотъемлемой частью региональной экономической политики. Она вступает в действие в случае возникновения значительных различий в уровнях развития и жизни населения на территории различных регионов.

Одновременно растянутость на огромные расстояния создает дополнительные «границы» развития отдаленных регионов и меняет их геополитическое положение. Так, для Дальнего Востока так называемый «забайкальский разлом» транспортного тарифа и слаборазвитая инфраструктура делают практически невозможной экономическую ориентацию на Запад. Дальний Восток экономически «отрывался» от остальных регионов России все 1990-е годы. Если к началу реформ 75% составляли связи Дальнего Востока с другими районами страны, 5% — внешнеторговые и 20% — внутрирайонные связи, то к концу 1990-х годов преобладали внутрирайонные — 70%, на внешнеторговые связи приходилось 15% и толь-

ко 10% — на связи с другими районами России. Но одновременно Дальний Восток все в большей степени становился частью Азиатско-Тихоокеанского региона, изменив свое геополитическое положение. Поэтому, с одной стороны, в постсоветский период произошло «сжатие» экономического пространства, а с другой — увеличение внешней открытости и экспортной значимости. Оба эти фактора привели к усилению внутренней региональной поляризации. Все это неизбежно требует затрат государства на определенное выравнивание условий жизни и на развитие регионов.

Таким образом, неоднозначность влияния всех факторов развития на территории России, чрезвычайное разнообразие исторических, природно-ресурсных, расселенческих, социально-экономических условий определяют масштаб и широкий спектр видов экономической деятельности. Территориальная структура России отражает размах и своеобразие больших внутренних различий. Масштабы **региональных контрастов,** только нараставшие в переходный период, сами по себе становятся важнейшим фактором национальной экономики. Они определяют потребности в региональной экономической политике, социально-экономической и бюджетной поддержке многих регионов.

Экономическое пространство России сильно *поляризовано.* Доля десяти крупнейших регионов в металлургии — 75,4%, в топливной промышленности — 73,5%, в лесной и целлюлозно-бумажной промышленности — 58,1%, в химической промышленности — 56,6%. В отраслях, которые испытали наибольший спад, показатель локализации был значительно ниже: в пищевой промышленности он составил менее 40%, в машиностроении — 52,3%. Такая территориальная структура унаследована от предшествующих этапов. Но на контрастность, объективно сформированную всей историей развития страны, на сложившиеся территориальные типы регионов (староосвоенные индустриальные, нового освоения, южные аграрные) наложились новые различия в темпах спада и роста в переходный период, во влиянии процессов глобализации, открытости.

В 1990—1998 гг. в регионах со специализацией на машиностроении, отраслях ВПК, легкой и пищевой промышленности экономический спад был наибольшим, а на отраслях топливно-энергетического комплекса и металлургии спад был существенно менее выражен. В федеральных городах высокие темпы спада промышленного производства компенсировались быстрым развитием сектора деловых услуг. В период экономического роста динамика экономических показателей также во многом зависела от структуры экономики региона. В результате душевой ВРП, скорректированный на прожиточный минимум в регионе пяти регионов-лидеров, в 5,5 раза превышает средний показатель пяти регионов-аутсайдеров. А душевой ВРП Тюменской области в 13 раз выше, чем в Ингушетии.

Одновременно происходило ослабление механизмов перераспределения и территориального выравнивания доходов. В результате региональные различия в *уровне доходов и бедности* в 1990-х годах стали намного сильнее.

Рост неравенства накладывает существенный отпечаток на стратегию экономического развития, потребности в бюджетном выравнивании и может рассматриваться как один из основных социально-экономических рисков, порождаемых глобализационными процессами, в том числе вступлением в ВТО, и требующих более высокой роли государства в национальной

ной экономике России, перераспределения государством национального дохода.

Социокультурные факторы национальной модели экономики России

Формирование национальной модели экономики происходит во многом под воздействием социокультурных факторов — традиционных институциональных норм и правил, уклада жизни, сложившихся культурных традиций, религиозных верований. На протяжении длительной истории стран и народов формируется система национальных ценностей, в которых находят конкретное воплощение цивилизационные основы общества. Эти факторы и ценности взаимодействуют между собой и с экономическими факторами прежде всего через систему институтов и организаций в обществе. Они могут как замедлить, так и ускорить развитие страны на том или ином этапе. Специфика действия данных факторов такова, что они, во-первых, устойчивы на протяжении длительного периода, а их изменение происходит медленно и косвенно. В силу этого неизбежно возникают противоречия в переходных экономиках между радикальностью изменений и устойчивостью прежних традиций и ценностей. Во-вторых, социокультурные факторы принадлежат к самым глубоким основам общества, они более устойчивы, чем исторические и экономические изменения. Благодаря этому они проявляют свою природу, как правило, в конечном счете. Учет данных факторов — непременное условие успешности преобразований и выбора адекватной национальной модели развития.

Формирование и эволюция российских социокультурных ценностей — продукт длительного исторического развития российской государственности, традиций, взаимодействия и взаимовлияния культур и народов, населяющих Россию. Этот процесс происходит в условиях становления и развития *евразийства*, благодаря совместной истории славянских и азиатских народов, развитию *православия наряду с другими верованиями*. В ходе этого процесса сформировались устойчивые цивилизационные основы российской национальной экономики, которые и в современных условиях существенно влияют на выбор вариантов формирования национальной модели экономики России.

Важное место в системе ценностей российской цивилизации занимают следующие исторически сформировавшиеся ценности: комплексное социо-духовно-экономическое восприятие явлений; значительная роль духовного начала в соотношении с узкоматериальным; коллективизм; «государственничество»; острое восприятие социальной несправедливости, патернализм; надежда людей на социальную защиту. Социально-экономическими следствиями этого являются меньшая (по сравнению с Западом) рациональность поведения, более сложная система мотиваций и стимулов (по сравнению с типичным «экономическим человеком»), неприемлемость резкой социальной дифференциации, стремление к развитию коллективных форм собственности и хозяйствования, более весомая роль государства в социальной защите населения и в экономической жизни.

При этом российские социокультурные ценности не оторваны от перечисленных ранее объективных факторов национального развития, а выступают также объективным общественным фоном их реализации,

что находит отражение в устойчивых исторически обусловленных ***традициях***.

С давних времен российская духовная и общественная мысль ориентировалась на **многомерное понимание** мира.

> Еще с Сергия Радонежского на базе русской ветви православия получил особое почитание культ Троицы, который в более позднее время в российской философской мысли оформился в «диалектику троичности» (Н. Бердяев, С. Булгаков, А. Лосев). В отличие от одностороннего монизма и жесткого дуализма она символизировала собой идею консолидации и согласия, взаимосвязи прошлого, настоящего и будущего, единства многообразного. Предполагалось, что через третью сторону целого противоположные стороны как бы находят для себя точку опоры и примирения. Эти стороны чаще всего принимали форму надэкономического полюса («духовного» или «державного»). Троичная форма миропонимания способствовала формированию идей «более сложного общества», «общества цветущей сложности», многосекторного общества (К. Леонтьев, Н. Чернышевский, А. Чупров и др.), которые в России стали возникать раньше, чем западные теории смешанной экономики.

Таким образом, российская духовная традиция в значительной мере ориентирована на многосторонность мира, на его сочетание с духовным измерением и несводимость к узкоэкономическим координатам. Этой традиции также способствует усиление влияния православных ценностей наряду с другими религиозными верованиями, составляющими духовный базис российской государственности. Данная традиция органично вплетается в новейшие достижения и открытия науки и общественной жизни. В современных условиях формирования сложных, многоукладных смешанных экономик обращение к этой традиции, ее возрождение перспективно и плодотворно.

Российская традиция исторически была тесно связана с **особой ролью государства**, особенно в периоды реформации. В России государство никогда не понималось лишь как орган управления — оно всегда рассматривалось в широких рамках духовных, социальных и экономических ценностей. Этот образ государства нередко эксплуатировался в России разного рода авторитарными режимами, отчего и сформировался расхожий поверхностный стереотип российской «тоски по сильной руке». Однако история показывает, что как только государство жестко соединялось с какой-либо одной частью общества, противостоя другим (т.е. когда за патриотической фразеологией самодержавия открылась его слитность с крепостничеством, а позднее — с «диким капитализмом» и когда за социалистической фразеологией нового режима открылась его слитность с бюрократической элитой), возникали настроения недоверия к государственным структурам, что в конечном счете приводило к их разрушению. Это важная особенность российского общественного поведения, не вписывающаяся в известный постулат о взаимосвязи базиса и надстройки, а питающаяся во многом своеобразными духовными корнями. Она имеет отношение и к сегодняшнему дню: для обеспечения широкой поддержки рыночных реформ необходимо, чтобы государство реально выступало в качестве верховного социального арбитра и гаранта определенного уровня социального положения народа и

не отождествлялось с враждебной силой, сросшейся со слоем нуворишей, коррупционеров, дельцов спекулятивного капитала и т. п.

Традиции российского «государственного строя», ментальность «государственничества» могут эффективно соединиться с потребностями современного социально-экономического развития и выработки стратегии ускоренного развития. При этом идею сильного государства не следует понимать как попытку недопущения в России гражданского общества и усиления авторитарно-бюрократических форм. Речь идет лишь о необходимости учета «государственных особенностей», о специфической форме перехода к гражданскому обществу, об особенностях его перспективной модели в России. Более опасно для национальной специфики формальное гражданское общество, которое будет отличаться резкой социальной дифференциацией, антагонизмами и всевластием нескольких экономико-политических кланов и групп.

Важно, что идея сильного государства в России всегда сочеталась с достаточно широким **демократизмом и автономностью** на уровне первичных звеньев общества. Это находило свое выражение в общинном самоуправлении, значительной роли земств, большом региональном разнообразии хозяйственных и иных форм, сравнительно развитых региональных рынках и т.п., а также в бытовом демократизме. Складывалось (хотя далеко не всегда последовательно, чаще всего противоречиво) своего рода разделение функций между первичным уровнем жизнедеятельности людей и государством, обеспечивающим защищенность и устойчивость общества. И в условиях современных преобразований сильная роль государства должна сопровождаться повсеместным развитием и укреплением *самоуправленческих начал.*

Одной из важнейших особенностей российской общественной жизни можно считать **сильную социальную традицию.** Она нашла свое выражение в обостренном чувстве социальной справедливости у людей, искании абсолютного добра и истины, тяге к коллективным формам собственности и хозяйствования, социальном патернализме, важной роли социально-духовных стимулов к труду и в целом надэкономических факторов деятельности, ориентации на общественный идеал жизнеустройства и т. п.

Безусловно, все эти характеристики не оставались неизменными, они эволюционировали в ходе развития российского общества. Более того, набирали силу и противоположные тенденции, основанные на частнособственнических и индивидуальных принципах. Но тем не менее социальная доминанта никогда не уходила из глубин российской жизни.

В формировании этой традиции, очевидно, существенную роль играли природно-исторические и экономико-географические обстоятельства. Обширность неосвоенных территорий, суровость природы, ярко выраженная сезонность хозяйственных работ, удаленность от мировых экономических центров и торговых путей и т.д. способствовали формированию коллективных форм организации труда, отношений взаимопомощи и сотрудничества, таких человеческих качеств, как терпение, великодушие, доброта, справедливость, неприятие грубой материальности.

Значительную роль сыграл *духовно-религиозный фактор,* связанный с утверждением на Руси православия. И его особая русская ветвь, вобравшая в себя исторические и национальные особенности народного духа и

не подвергшаяся секуляризации в угоду рационально-экономическому индивиду, развивала и укрепляла социальные и духовные основы жизнеустройства и мировосприятия, поскольку в сильной степени ориентировала на любовь к ближнему, на согласие и общность людей, на высокий общественный идеал. Важно, что эта традиция не сопровождала подавления других религий, составляющих базис российской государственности, благодаря этому религиозная толерантность являлась важным фактором, объединяющим страну.

Важное значение в формировании российской социальной традиции играла *община*. Сельское земледельческое общество существовало на Руси в той или иной форме с ранних пор, сохраняя удивительную живучесть и в докрепостной период, и во времена крепостного права, и после его отмены. Характеристики российской поземельной общины достаточно известны. Особо следует отметить ее социальность, выраженную в *коллективизме отношений, самоуправлении, справедливости* и т.п.

Итак, целый комплекс факторов лежал в основе формирования в России *сильной социальной традиции*, несмотря на ее серьезнейшие искажения. Особенность России — не в существовании традиции как таковой и национальной специфики (они признаются и учитываются и в других странах), а в том, что российская традиция социальна.

Российская социальная традиция самобытна. Она базируется на специфических российских факторах, их многообразии и переплетении. Самобытность этой традиции и в том, что ее выразителями и приверженцами, как уже отмечалось, были представители общественных течений, зачастую ставивших перед собой различные конечные цели. Это, кстати, указывает лишний раз на силу и устойчивость данной традиции. Было бы неверным поэтому связывать ее только с развитием и распространением марксистской социалистической мысли в России конца XIX в. Развитие данной традиции в России в новых условиях созвучно процессам, происходящим в развитых странах Запада.

> Попытки совмещения национальной социальной традиции с рыночно-предпринимательскими формами неоднократно делались в российской общественной мысли. Так, крупнейший экономист петровского времени И. Посошков пытался традиционные домостроевские принципы бережливости использовать в качестве методов экономного хозяйствования и накопления капитала, для укрепления предпринимательских форм. Н.Г. Чернышевский выдвигал идею двухсекторной экономики, в которой уживались бы и общинные, и частнособственнические формы производства. И сейчас вновь во весь рост встала задача поиска эффективных форм соединения российской традиции и назревших экономических преобразований.

Формирование рыночной системы в условиях России, следовательно, должно сочетаться с широким развитием коллективных форм организации, достаточно высокой степенью социального патернализма, относительно более широким распространением нерыночных форм достижения социальной справедливости.

Как уже отмечалось, отечественная социальная традиция в отличие от европейской всегда выделялась сильной надэкономической доминан-

той, которая делает Россию особенно предрасположенной к ценностям постиндустриальной экономики будущего.

Важнейшей чертой постиндустриализма становится нарастание надэкономических ценностей. Происходит постепенная, но достаточно последовательная деэкономизация общества, которая со временем, очевидно, будет приобретать все более масштабный и устойчивый характер. Это находит свое выражение в дематериализации богатства (его мерой все чаще становится свободное время и творческое начало), производства (структурный сдвиг в сторону социокультурной сферы), продукции (основными ее видами становятся научные знания, информация, духовные блага), труда (становление труда как творческой деятельности), потребностей (решающее значение социально-духовных потребностей в образовании, культуре, творчестве, здоровой окружающей среде и т.п.), стимулов (главенство стимулов творческой самореализации личности), связей (усиление роли «субъект-субъектных» отношений вместо овеществления взаимодействий), человека (переход от «экономического человека» к творческому, целостному человеку). Таким образом, надэкономическая доминанта российской социокультурной традиции тесно сопрягается со все более усиливающимися постэкономическими тенденциями современного развития.

Конечно, указанные выше основания специфики российской экономики не остаются неизменными, раз и навсегда данными. Они, так же как и их экономические последствия, могут изменяться. Так, роль природно-климатического и экономико-географического факторов меняется под воздействием научно-технического прогресса, роль геополитического фактора — под воздействием политических изменений в мире, роль социокультурного фактора — под воздействием расширения человеческих контактов, взаимообогащения культур, развития информационного общества. Однако и в настоящее время, и в обозримом будущем отмеченные выше факторы будут продолжать играть заметную роль, а следовательно, необходимо будет считаться и с их последствиями как с закономерным фактом российской социально-экономической жизни, делая, естественно, поправки на их эволюцию и сопрягая их с общими тенденциями современного общественного развития.

Так, патерналистские традиции, укоренившиеся в России, с одной стороны, не могут быть вечным оправданием социальной опеки граждан и, более того, вырастающего на этой основе социального иждивенчества, а с другой стороны, они не могут быть отброшены сразу, и требуется достаточно продолжительный период социальной адаптации граждан к новым условиям, которые формируются в России, с учетом всего комплекса присущих нашей стране факторов.

Отличительные черты российской национальной модели экономики

Общие закономерности экономического развития, в результате которых формирование новой смешанной экономики является характерностью и основой современных экономических систем, противоречиво взаимодействуют с неэкономическими особенностями России. При этом выявляются особенности, которые устойчиво требуют более высокой роли государства и социальной устойчивости в качестве непременных принципов национальной модели экономики России.

Роль государства. Особое значение данного фактора обусловлено в российской экономике рядом дополнительных оснований, в частности, как уже отмечалось, естественными факторами: неравномерным распределением ресурсов на территории страны; большой территорией; сложной региональной структурой; угрозами экономической и геополитической безопасности и рядом других. Существенным является и фактор, обусловливающий необходимость государственного контроля за использованием природных ресурсов и получением рентного дохода. Отсюда — неизбежность большей доли трансферов и прямого государственного участия в экономике.

Данная группа факторов сочетается с исторической традицией сильной государственности в централизованных формах, особой значимостью государства в решении социальных проблем, в выравнивании социальных и экономических различий на всей территории страны.

Роль социальных факторов. Россия, как отмечалось, обладает развитой традицией социальной справедливости, которая связывалась не только с религиозной традицией, но и с формами поддержки совместной жизнедеятельности. Значительное воздействие на укрепление данной тенденции в форме патернализма государства оказал советский период истории России. Сильные социальные традиции в конечном счете не противоречат закономерности формирования социально-устойчивых обществ, хотя и требуют внести в реализацию этих традиций ряд изменений, продиктованных рыночной основой новой экономики.

Перспективная российская модель экономики — это смешанная экономика, в которой рыночная основа сочетается со значительной ролью государства и социальной устойчивостью. Только такая модель отвечает перспективам развития российской экономики и ее специфики.

Российская экономика в перспективе должна развиваться как современная смешанная экономика. Во-первых, это соответствует логике развития экономики в XXI в., в ходе которого свободный рыночный механизм дополняется государственным регулированием, частная собственность — другими формами собственности, частнопредпринимательская инициатива — социальными гарантиями граждан, индустриальный базис и его стимулы — постиндустриальным базисом и его стимулами. Во-вторых, это определяется и теми российскими специфическими реалиями, о которых речь шла выше.

Основные черты национальной экономики, как видно из ранее сказанного, могут быть определены следующим образом.

Во-первых, это *экономика, функционирующая на базе развитой рыночной системы* отношений в сочетании с последовательным сознательным ее регулированием, обеспечивающим социальную устойчивость.

Во-вторых, в российской экономике рыночная система неизбежно сочетается с *более весомой ролью государства по сравнению со «стандартными» рыночными* (смешанными) экономиками. Причем эта роль должна проявляться не только в классических косвенных методах регулирования рынка, но и в прямой форме (как собственника, как организатора реформирования экономики и ее структурной перестройки и т.п.).

В-третьих, это *социальная устойчивость положения граждан в сочетании с их социальной ответственностью* за рост эффективности при приоритетном развитии форм собственности, ориентированных на учас-

тие всех граждан в процессе присвоения. Среди разнообразных форм собственности и форм хозяйствования важная роль должна принадлежать государственной собственности в стратегически важных сферах и широкое развитие должны получить коллективные, смешанные и комбинированные формы собственности и хозяйствования.

В-четвертых, это *экономика предпринимательского типа*, ориентированная на активную деятельность во всех экономических сферах и направленная на формирование современной технологической базы народного хозяйства и завоевание страной конкурентных преимуществ.

В-пятых, это последовательное *формирование постиндустриального технологического типа экономики* с использованием естественных преимуществ России, обладающей необходимыми природными ресурсами, научным и образовательным национальным потенциалом и традициями. Это требует поддержки постиндустриального сектора экономики во всех его проявлениях (высокие технологии, наука, образование, информатика и т.п.) при одновременной заботе об элементах развитого индустриального базиса и недопущении деиндустриализации страны.

В-шестых, это формирование *адекватного условиям России типа национального воспроизводства*, который основывается на использовании интенсивных факторов экономического роста и развитии комплекса отраслей национальной экономики, обеспечивающих ее независимое развитие, преимуществ России, а также открытости экономики при приоритетном обеспечении интересов отечественного национального производства, науки и образования.

В свете сказанного требует уточнения теоретическое положение о *социальной рыночной экономике* как об обобщенной характеристике формирующейся модели экономики России. Это понятие зачастую используется для отражения взаимосвязи рыночной основы экономики и ее социальной ориентации в национальных моделях современных государств. Между тем социальная ориентация как обеспечение социальных нужд общества и его членов существовала всегда. Исходя из современных экономических воззрений социальное рыночное хозяйство — это разновидность модели смешанной экономики. В этой связи с теоретической и с практической точек зрения экономически более точным является определение формирующейся экономики как *социально-устойчивой экономики.*

Теоретически неточными и исторически бесперспективными являются попытки связать модель российской экономики лишь со строительством капитализма. Действительно, формирование новой экономики неизбежно ведет к становлению капиталистических отношений в различных формах со всеми присущими им особенностями: целью и кругооборотом капитала, формами доходов и т.д. Однако капиталистическая тенденция, развиваясь на базе рыночных отношений и предпринимательства, является сейчас во всех развитых странах лишь одной из составных частей смешанной экономики. Действие капиталистических тенденций серьезно ограничено другими компонентами смешанной экономики, и прежде всего регулированием экономики и ее социальной ориентаций. Принятие модели капиталистического хозяйства в качестве основы для будущего неизбежно отбрасывает экономику России от перспективных путей развития XXI в.

Только последовательная реализация закономерных мировых тенденций развития экономики, а также учет специфических особенностей Рос-

сии позволяют сформировать прогрессивную экономическую модель национальной экономики России.

Основные понятия

Духовно-религиозные факторы
Естественные факторы развития
Новая смешанная экономика
Природные условия экономического развития
Регион
Региональное воспроизводство
Социальная традиция
Социальная функция государства
Социально устойчивая экономика
Социокультурные факторы
Цивилизационные факторы
Экологические условия экономики
Экономико-географические факторы

Раздел II. ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Глава 38. Переходная экономика и формирование национальной модели экономики России

Становление современной модели национальной экономики России и других государств происходит в условиях переходной экономики. Одновременное решение задач формирования модели национальной экономики России и переходной экономики придают исключительную сложность современному состоянию общества, что требует выработки целенаправленной научно обоснованной экономической политики. Результат преобразований — формирование эффективной национальной экономической системы — предопределяет цель и логику перехода от прежней системы к новой.

Содержание переходной экономики

Экономическое развитие общества неизбежно связано с переходами экономики из одного состояния в другое. Общим для всех переходных экономических отношений и состояний экономики является то, что на период перехода они соединяют в себе некоторые черты и свойства как прежних, так и новых экономических моделей. Эти переходы могут носить и *локальный*, и *всеобщий* характер. Изменения первого рода постоянно происходят на наших глазах — изменяется форма собственности предприятий, за последние годы появились совершенно новые формы доходов, изменяются отношения между людьми по поводу прав собственности на жилье и т.д. И ранее, в прежней системе, постоянно происходили подобные изменения. В качестве примера можно привести изменения, которые претерпевал социалистический хозяйственный расчет как метод хозяйствования предприятий, когда вводились новые показатели их деятельности и оценки, новые формы оплаты труда и т.п. Постоянно происходящие локальные изменения свойственны любой развивающейся экономике.

От локальных изменений в экономике следует отличать всеобщие изменения, которые характеризуют переход *всей системы экономических отношений* в новое качество, когда преобразуются основные свойства и исходные отношения системы или формируется новая экономическая система вместо прежней. В последнем случае имеет место переход от одной экономической и общественно-политической системы к другой, качественно отличной системе. История знает много примеров подобного рода. Феодальная система отношений в течение нескольких веков мучительно, через ряд социальных революций, преобразовывалась в капиталистическую, основанную на новых отношениях собственности, когда на место личной зависимости пришли система личной свободы производителей, гражданское общество. Переход от капиталистической системы XIX в. к социалистической в России также носил характер всеобъемлющего переворота в экономике и других сферах общества.

Переходная экономика — это *переходное состояние от одной экономической системы к другой.* В этом случае происходит изменение основ данной системы, в результате которого радикально меняется вся система. Из сказанного вытекают основные черты переходной экономики и ее отличия от сложившихся экономических систем.

Во-первых, если сложившаяся экономика воспроизводится на своей собственной экономической и институциональной основе, то переходная призвана сформировать основу новой экономической системы. Понятие **основа экономической системы** относится к числу ключевых в экономической теории. Оно включает прежде всего установившиеся в экономике формы хозяйственных связей или тип координации деятельности между субъектами экономики. Зачастую к основе относят также присущий системе господствующий тип собственности и институтов, организующих ее функционирование. Когда эти элементы экономической системы сформированы, то можно говорить о завершении переходного состояния экономики и о вступлении ее в стадию развития на собственной основе.

Во-вторых, свойством переходной экономики является ее *многоукладность.* Экономический уклад — это особый тип экономических отношений, существующий наряду с другими отношениями. В любой экономике, в том числе и развитой, существуют различные типы экономических отношений (уклады), характеризующиеся различными формами собственности, интересами, способами ведения хозяйства. Например, современная экономика Запада характеризуется большим слоем малых предприятий, источником функционирования и развития которых является собственный труд их владельцев. Однако этот слой производителей существует на базе господствующего типа координации и капиталистических форм собственности. Иное дело переходная экономика — многоукладность здесь *присутствует как элемент основы.* В переходной экономике существуют и старая, и новая основы и еще только формируется новая система связей. Так, в российской переходной экономике, наряду с формирующейся рыночной системой, наличествуют и другие типы регуляторов хозяйственных связей, включая неэкономические и теневые и т.д. Преодоление многоукладности в основе экономики — одна из целей переходной экономики.

В-третьих, переходную экономику характеризует *неустойчивость развития* как ее внутреннее свойство. Стабильных переходных экономик не существует в силу того, что происходят постоянные изменения старых отношений при отсутствии новых институтов, норм и правил, возникают новые отношения, в которых участвуют новые экономические субъекты; происходит столкновение старых и новых экономических интересов. В силу этого тенденция к постоянному обострению экономических, социальных и политических отношений — внутреннее свойство переходных экономик. Все это требует создания особых способов поддержания стабильности и устранения экстремальных условий, способствующих нарушениям в экономике.

В-четвертых, относительная *длительность* преобразований в переходной экономике. Она объясняется не только сложностью и противоречивостью процессов. Это прежде всего следствие естественных, не зависящих от политической власти, факторов: известной инерционности прежних подходов, невозможности единовременно изменить технологический ба-

зис, заменить кадры, изменить структуру народного хозяйства, создать новые политические и экономические институты. Все это требует создания для всего периода переходной экономики особого *механизма согласования интересов*, а также государственной поддержки тех субъектов экономики, которые оказались в трудном положении по не зависящим от них причинам.

По *форме* переходная экономика имеет общие черты со смешанной экономикой. И в первом, и во втором случае в рамках одной экономики имеет место соединение разнородных элементов: рынка и государственного регулирования, капиталистических форм и процессов социальной ориентации и т.д. Однако за этим скрывается качественное различие типов экономик. Смешанная экономика — это характеристика современной экономической системы, «новой экономики» как целостности, воспроизводящейся на основе единства рыночной системы, государственного регулирования и социальной устойчивости. Иное дело переходная экономика.

Переходная экономика — это не воспроизводящаяся на своей основе экономическая система, а переход от одной системы к другой. Неустойчивость, изменчивость отличают ее от сложившейся смешанной экономики. Хотя в переходной экономике и должно постоянно поддерживаться состояние равновесия, однако не как свойство воспроизводства системы на собственной основе, а как средство устранения самой переходной экономики по мере решения ее исторических задач. Переходная экономика, несмотря на ее длительность, охватывает ограниченный период, а смешанная современная экономика — это постоянное состояние развитых экономических систем конца XX — начала XXI в.

Разновидности переходной экономики

В ходе социально-экономической эволюции XX в. мир столкнулся с несколькими разновидностями переходных экономик. Несмотря на то что они отличаются и по времени возникновения, и по содержанию, общим для них является изменение основных базовых отношений экономических систем. Эти изменения приводили к коренному преобразованию прежних или возникновению новых систем.

Особой исторической разновидностью переходных экономик явилась ***экономика переходного периода*** от капитализма к социализму. Исторически она существовала в течение особого периода, начавшегося с Великой Октябрьской социалистической революции 1917 г. и завершившегося в 1930-х гг. Теоретическое обоснование содержания экономики переходного периода основывалось на положениях о противоположности капиталистической и социалистической систем, а также на теории социалистической революции. Основными чертами теории экономики переходного периода являлись следующие.

Во-первых, теория экономики переходного периода исходила из концепции создания «чистых» экономических систем, не включающих никаких других инородных элементов и отношений. Сущностью переходного периода, согласно такому подходу, является революционная замена капиталистических отношений новыми, социалистическими.

Во-вторых, многоукладность экономики рассматривалась как присущее лишь этапу переходной экономики свойство. Не допускалось нали-

чие укладов в развитой системе. Задача переходного периода — превращение экономики в одноукладную социалистическую систему.

В-третьих, особая роль и значимость отводились в переходный период государственной и политической власти как проводнику и гаранту преобразований. Это нашло выражение в положении о *диктатуре пролетариата* как организующей силе преобразований и орудии подавления сопротивления преобразованиям.

В-четвертых, теория экономики переходного периода исходила из необходимости минимизации продолжительности переходного периода, сведения его к ограниченному периоду. Отсюда и название данного типа переходной экономики — экономика переходного периода.

Таким образом, теория экономики переходного периода — *крайне радикальный вариант* переходной экономики от одной экономической системы к другой. Исторический опыт и уроки такого варианта показывают, что, несмотря на концентрацию сил всего общества на построении новой системы, на создании отечественной индустрии, форсированном преобразовании сельского хозяйства на путях коллективизации, издержки и потери в условиях радикального преобразования общества были исключительно велики. Это выразилось в устранении рыночных отношений, огосударствлении экономики, однобокой ее структуре, разрушении производительных сил в сельском хозяйстве. Эти и другие факторы подорвали потенциал самосовершенствования социальной системы в будущем.

Коренные изменения в способах координации всей экономики страны — другая разновидность переходных экономик. Хотя эти изменения осуществляются в рамках одной и той же экономической системы, они затрагивают ее основу, преобразуют формы экономических связей и ведут к созданию системы новых институтов, регулирующих жизнь общества. Эти периоды в развитии экономики наступают тогда, когда прежние способы регулирования экономической жизни всего общества перестают действовать; старые институты не справляются с изменившимися условиями и возросшими возможностями субъектов экономики; нарастает хаотичность и непредсказуемость в развитии системы. Выход из этого положения невозможен путем изменения характера действия прежних институтов и структур, прежних методов воздействия на экономику. Необходимы замена прежних институтов, выработка новых способов регулирования, переход к новым теоретическим концепциям развития.

В XX в. примером переходных экономических изменений подобного рода служит трансформация регулирования экономики Запада после кризиса 1929—1932 гг. Последний, завершая полосу кризисов капиталистической системы XIX — начала XX в., со всей очевидностью показал несостоятельность прежнего подхода к регулированию экономической жизни, основанного на слепом следовании за «невидимой рукой» рынка. Возникновение методов государственного регулирования *всей экономики страны*, признание необходимости систематических мер макроэкономической политики, ориентированных не только на устранение недостатков рыночной системы, но и на регулирование поведения субъектов экономики; переход к новым, кейнсианским теоретическим концепциям капиталистической экономики характеризовал наступление нового этапа развития капиталистической системы. Данные изменения охватили не

вольно длительный период современной истории и продолжительное время обеспечивали относительно стабильное развитие стран Запада.

Иные последствия вызвал нефтяной кризис в середине 1970-х гг. В качестве объекта регулирования после этого кризиса стали выступать не только отдельные субъекты внутреннего рынка, но и крупнейшие корпорации и государства как субъекты международных экономических отношений. Возросла роль экономически согласованной политики государств в рамках «большой семерки», роль международных организаций и институтов. Были сформированы новые интеграционные образования в различных регионах мира. С точки зрения внутренней экономики эти изменения ускорили переход на новые технологические принципы, структурные изменения народного хозяйства, переход к новой волне научно-технической революции.

Экономические преобразования в отдельных странах носят переходный характер и в тех случаях, когда исторически сложившиеся в них экономическая система и структура народного хозяйства в новых исторических условиях должны быть изменены в связи с изменением места данной страны в системе международных экономических и политических отношений. Как правило, такие целенаправленные преобразования связаны с ***ликвидацией деформаций в экономике стран.*** Они вызываются внешними причинами или комбинацией внутренних и внешних причин.

В качестве примера таких изменений можно привести преобразование экономики развивающихся стран. Последние стоят перед необходимостью преобразовать структуру народного хозяйства, создать базис для независимой экономики, окончательно ликвидировать отсталую колониальную структуру хозяйства. Для ряда стран, которые ранее избрали так называемый некапиталистический путь развития, встала при этом новая задача перевода государственного сектора на рыночные основы. Во всех этих странах переходные процессы сопровождаются политической нестабильностью, частыми изменениями экономического и политического курса. Сейчас данные страны переживают очередной этап трансформации, связанной с поиском наиболее эффективного места в системе международного разделения труда в изменившемся мире.

Еще одной разновидностью переходных экономик является ***преодоление длительной полосы нестабильности в развитии экономики*** государств. Как правило, такие периоды связаны не с циклическими причинами, а с противоречиями развития государств на путях формирования рыночной системы. Примером переходных процессов подобного рода служит опыт стран Латинской Америки, для которых на протяжении более 20 лет во второй половине XX в. постоянными спутниками развития были высокая инфляция, низкие темпы экономического роста, увеличивающийся внешний долг, нерациональное использование внешних заимствований, резкая поляризация доходов и однобокость социальной структуры с количественным преобладанием беднейших слоев. Опыт Латинской Америки, а также других стран сделал систематическим использование ***стабилизационных программ*** различного типа. Этот опыт во многом полезен и для переходной экономики России.

Таким образом, экономика XX в. обозначила несколько разновидностей переходной экономики. Все эти процессы имели существенные особенности в различных регионах и странах. Переходная экономика, при-

сущая России и другим постсоциалистическим странам, представляет собой особую историческую разновидность переходных экономик, качественно отличную от ее прежних форм.

Особенности современной переходной экономики

Процесс трансформации, который в настоящее время проходит в бывших социалистических странах, а также в образовавшихся на постсоюзном пространстве государствах, можно охарактеризовать как переходную экономику. Поскольку это переход от прежней экономической системы огосударствленного социализма к новой экономической системе, то здесь имеют место конституирующие признаки любой переходной экономики: изменение основ экономической системы, включая формы координации и собственности, а также изменение всех основных институтов общества.

Вместе с тем данная переходная экономика имеет ряд особенностей. Прежде всего она качественно отлична от разновидностей переходных экономик в рамках одной и той же основы экономической системы, которые связаны с изменением форм экономической координации. На первый взгляд, имеется много общего, например, у переходной экономики России с изменением форм координации в ходе кризиса 1929—1932 гг. Глубокий экономический кризис производства, крах многих представлений о прежней системе, радикализация экономической политики — все это имело место в годы Великой депрессии, имеет место и сейчас. Однако на этом основании неправомерно рассматривать современную переходную экономику России как разновидность перехода к новому типу регулирования. Такой подход явно сужает характеристику современной переходной экономики. Нынешний переход носит **всеобщий межсистемный характер**, так как полностью изменяются все элементы основы строя и важнейшие институты общества, весь общественный строй.

В этом смысле современная переходная экономика ближе к типу экономики переходного периода. И в первом, и во втором случае происходят изменения в основе системы, кардинально изменяются все общественные отношения. В этом данные разновидности переходных экономик однотипны. Однако и здесь имеются серьезные различия.

Современная переходная экономика России — это переход от «чистой» экономической системы к смешанной. Теоретически и практически это очень важно. Прежняя, социалистическая, экономическая система в отличие от предреволюционной России 1917 г. имела только социалистические огосударствленные отношения. Негосударственные формы собственности (колхозно-кооперативная, личная), по сути, были огосударствлены. Это проявлялось в регулировании государством воспроизводства во всех типах и формах хозяйств. Перед современной переходной экономикой стоит практическая задача — восстановить присущее любой экономике реальное многообразие форм собственности.

Еще одна особенность современной переходной экономики по сравнению с прежней экономикой состоит в различном решении социальных задач. Прежняя экономическая система отличалась всеобщей системой гарантий. Этого фактора не было в истории предреволюционной России XIX—начала XX в. Огосударствленный социализм, создав систему гарантий, обусловил трудность исходного пункта переходной экономики

и сложность восприятия радикальных мер, осуществляемых в ее пределах.

Таким образом, по внешней форме переходная экономика, с одной стороны, как бы возвращается к многообразию и сложности экономической структуры общества, а с другой — отказывается от форм социально гарантированного общества. Это противоречие переходной экономики дополняется другими трудностями и противоречиями перехода.

Во-первых, преобразование экономики России, как и других государств, возникших на территории бывшего СССР, осуществлялось в условиях разрушения Советского Союза как единого государства. Это имеет серьезные экономические и другие последствия.

Во-вторых, следует учитывать геополитический характер современной переходной экономики. Он не только затрагивает отношения между новыми государствами, но и ведет к изменению расстановки сил в мире между различными государствами и центрами силы. Происходит формирование новых международных связей и отношений, новых центров влияния в мире, что непосредственно сказывается на формировании национальной модели экономики.

Таким образом, современная переходная экономика России, представляя собой переход от одной социально-экономической системы к другой, вместе с тем значительно отличается от всех исторических разновидностей переходных экономик.

Основные черты и противоречия советской экономической системы

Содержание переходной экономики и особенности национальной модели экономики в значительной мере определяются содержанием прежней экономической системы и исходными условиями преобразований. В СССР и других бывших социалистических странах была создана целостная система экономических отношений, которая явилась попыткой воплощения в жизнь теоретической модели социалистического общества, разработанной К. Марксом, Ф. Энгельсом и В.И. Лениным. Социалистическая идея как идея поиска более справедливого общественного устройства имеет многовековую историю. Она получила развитие в трудах многих ученых и общественных деятелей, представлена различными концепциями.

Модель коммунистического общества классиков марксизма как один из вариантов социалистической модели опиралась на несколько методологических позиций: исторический материализм, теорию общественно-экономической формации, безусловный примат общественного подхода к явлениям и процессам в обществе. В модели экономической системы марксизма особое значение имели следующие исходные положения.

Во-первых, социалистическое общество как первая фаза коммунистического строя — это общество на базе общественной собственности на орудия и средства производства.

Во-вторых, социализм — это планомерно организованное общество, где планомерность является формой связи между субъектами экономики. Товарные отношения по мере развития коммунистического общества должны отмереть.

В-третьих, основным принципом распределения благ в будущем обществе является распределение по труду в первой фазе, при социализме, и распределение по потребностям в высшей фазе, при коммунизме.

В-четвертых, целью социализма является достижение полного благосостояния и всестороннего развития личности. Позднее это положение было сформулировано как основной закон социализма.

Теоретическое обоснование социалистической экономической системы исходило из того, что в ходе социалистических преобразований формируется *непосредственно-общественное производство*, которое, создав мощные производительные силы, достигает высших целей системы без рыночных отношений на основе планомерной организации.

Реальное воплощение в жизнь данной экономической модели столкнулось с рядом серьезных неразрешимых противоречий.

Развитие новой системы форм собственности в виде государственной (общенародной), колхозно-кооперативной и личной при полной ликвидации частной разорвало связь собственности и хозяина в силу внутренней организации самой общественной собственности. Государственные предприятия в условиях централизованной системы фактически были лишены возможности самостоятельно вести предпринимательскую деятельность, а реальное присвоение благ централизованно регламентировалось. Колхозно-кооперативная собственность также была фактически огосударствлена и поставлена в рамки выполнения централизованных заданий и, следовательно, не могла реализовать потенциал кооперативной формы. Собственность в глазах трудящихся-производителей становилась все более «ничейной», не имеющей хозяина.

Создание плановой системы на первых этапах социализма позволило сконцентрировать ресурсы, быстро накопить экономический потенциал государства, осуществить индустриализацию, обеспечить развитие новых территорий. Однако уже в 1960-х годах остро обозначились противоречия между стремлением к планированию из единого центра и сложностью задач научно-технической революции. Неудачные попытки развить хозрасчет, осуществить экономическую реформу в 1965 г., перейти к нормативным методам управления в 1979 г. показали, что всеобщая централизация и огосударствление, несмотря на изменение их формы, неэффективны и вступают в постоянное острое противоречие с инициативой производителей.

Сложными противоречиями были отмечены и попытки создать общество всеобщего благосостояния и справедливого распределения благ. В Советском Союзе была впервые введена *система всеобщих гарантий* в виде бесплатного образования и здравоохранения, пенсионного обеспечения и ряда других социальных благ для населения (например, низкие тарифы на транспорт). Однако эта система не была подкреплена ответственностью граждан за свое благосостояние. Система же распределения по труду в силу огосударствления не создавала стимулов для этого, так как не только был ограничен объем фонда заработной платы, но и строго регламентированы ее уровень и структура. Была разорвана связь между вознаграждением и благами, получаемыми гражданами. В результате в обществе сформировалось иждивенчество как тип поведения и экономический феномен. Предъявление гражданами завышенных по сравнению

с ростом эффективности запросов к государству стало правилом, что все больше расшатывало устои строя.

Таким образом, экономическая система реального социализма уже в 1970—1980-х годах обнаружила свои основные проблемы:

• *огосударствление* как всеобщее свойство системы, осуществляемое через совокупность форм и методов централизованной регламентации деятельности граждан, предприятий, отраслей, всего народного хозяйства;

• *отсутствие реальной системы товарных отношений*, что является следствием первой проблемы. Свидетельство этого — отсутствие рынка труда, формальное действие основных категорий рынка, банковской системы и т.д.;

• *иждивенчество* как свойство системы, когда целый слой предприятий и граждан обеспечивали свое благополучие за счет других, путем перераспределения прибыли от хорошо работающих к плохо работающим или находящимся в худших условиях предприятиям и работникам;

• *дефицитность* как постоянное свойство системы, которая сопровождается тремя тенденциями: ориентацией предприятий на экстенсивный валовый рост производства, нехваткой в результате этого природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов и сопутствующим этому накоплением сверхнормативных запасов. Образовался порочный круг: постоянный и ненасыщаемый спрос заставляет наращивать количество выпускаемой продукции, а трудности материально-технического снабжения, лимитирование и фондирование материальных ресурсов вынуждают предприятия запасать «впрок» сырье, материалы, комплектующие изделия, формировать «резерв» рабочей силы, что усиливает существующий дефицит;

• *бюрократически-номенклатурная система управления*. В условиях, когда господствуют отношения государственного патернализма, когда центральное руководство берет на себя ответственность за экономическое положение всех предприятий, отраслей, регионов и т.д., одновременно оставляя за собой право использования по своему усмотрению различных административных инструментов, складывается влиятельный аппарат многоступенчатого управления экономикой, который растет и укрепляется по своим собственным законам. Соединяясь с номенклатурными принципами в подборе кадров, этот аппарат во все большей мере отрывался от реальных потребностей совершенствования производства;

• *закрытость экономики*, которая характеризовалась не только централизованной системой принятия внешнеэкономических решений, но и особыми стандартами во всех областях (производство, экономика, учет, статистика и т.д.) по сравнению со странами Запада.

Таким образом, сказанное позволяет сделать вывод о том, что, по сути, в нашей стране была построена экономика **огосударствленного социализма**. Это особый тип экономики, который имел качественные отличия от прежних систем, в том числе и капиталистической.

Сложившуюся в СССР и других государствах экономическую систему часто определяют как административную, административно-командную или авторитарно-бюрократическую. Общим недостатком данных определений является обращение к форме управления или к одному из су-

щественных ее свойств — бюрократизации управления. В тени же остается главное — характеристика экономической структуры общества.

Неизбежность огосударствления прежней экономической системы была предопределена рядом обстоятельств. Теоретически это было связано с упрощенным пониманием социализации экономики, абсолютизацией возможностей ее планирования, преувеличением потенциала коллективных форм ведения хозяйства и т.д. Исторически огосударствленная экономика питалась особенностями, воспринятыми от царской России, где не было развитой традиции частнокапиталистической собственности и были сильны общинные связи. Развитие государственного социализма стимулировалось и условиями внешнего противостояния СССР и окружающего мира.

Становление новой экономической системы в России, таким образом, происходит на фоне сложного исторического наследия — особого типа экономических, социальных и политических отношений, созданного в условиях огосударствленного социализма. Этот тип отношений значительно модифицировал социокультурные традиции России, что нельзя не учитывать при выработке мер экономической и социальной политики.

Начальные условия преобразований

Особенности переходной экономики, ее противоречия и длительность во многом определяются имевшимися к началу преобразований условиями и предпосылками.

Длительное накопление противоречий неизбежно нашло выражение в устойчивой тенденции к падению эффективности производства в странах социализма в 1970–1980-х гг. Свидетельством этого может служить неблагоприятная динамика основных макроэкономических показателей в СССР (табл. 38.1).

Таблица 38.1

Прирост среднегодовых социально-экономических показателей СССР, %

Показатель	1971–1975 гг.	1976–1980 гг.	1981–1985 гг.	1986–1990 гг.	1990 г. к 1989 г.
Валовой национальный продукт	6,3	4,8	3,7	2,4	-2,3
Валовой общественный продукт	5,6	4,2	3,3	1,8	-2,0
Произведенный национальный доход	5,7	4,3	3,2	1,3	-4,0
Производственные основные фонды всех отраслей народного хозяйства	8,6	7,4	6,4	4,8	4,0
Продукция промышленности	7,4	4,4	3,6	2,5	-1,2
Продукция сельского хозяйства	2,5	1,7	1,0	1,9	-2,9
Капитальные вложения	6,7	3,7	3,7	6,1	0,6
Производительность общественного труда	4,5	3,3	2,7	1,5	-3,0
Реальные доходы населения	4,4	3,4	2,1	1,5	-1
Денежные доходы населения	5,2	5,0	4,2	9,2	16,2

Из таблицы 38.1 становится очевидным тот факт, что к середине 1980-х годов экономическая система исчерпала потенциал своего роста и постепенно начала входить в кризис, выразившийся в 1990 г. в ухудшении всех важнейших показателей. Попытки ускорения социально-экономического развития в 1985—1990 гг. путем внешних займов и увеличения капиталовложений усугубили негативные тенденции снижения эффективности. В силу экстенсивного развития народного хозяйства происходило консервирование технологического базиса. Более 70% капиталовложений направлялось на накопление основных фондов, а не на их обновление. Результатом неблагоприятных тенденций было систематическое падение фондоотдачи. За период с 1970 по 1985 г. она упала более чем на 30%. Неэффективное использование материального национального богатства при этом дополнялось неэффективным использованием научно-технического потенциала.

> Особенно сложным оказалось положение экономики в 1991 г., когда национальный доход снизился более чем на 11%, валовой внутренний продукт — на 13%, внешнеторговый оборот — на 34%, выпуск денег в обращение увеличился при этом в 4,4 раза, а уровень потребительских цен — более чем в 2 раза.

Если с точки зрения основных черт огосударствленного социализма и тенденции к снижению эффективности между различными государствами бывшего социалистического лагеря не существовало значительных различий, то по другим стартовым условиям преобразований эти страны сильно различались.

Зрелость рыночных предпосылок. Эти предпосылки значительно различались по группам стран. На одной стороне следует выделить Венгрию и Польшу, которые имели больше условий, существенно облегчивших их переход к рынку. Венгрия раньше других государств начала осуществлять переход к рыночной экономике. Постепенная либерализация экономики в течение 20 лет, диверсификация внешнеэкономических связей, осуществление малой приватизации и двухуровневой банковской системы до 1989 г. — все это создало хорошие предпосылки для более последовательного реформирования венгерской экономики.

Польша также обладала определенными преимуществами — в сельском хозяйстве развитый частный сектор составлял 75% от всего его объема. Кроме того, в Польше, как и в Венгрии, уровень самостоятельности предприятий был выше, чем в других государствах. В противоположность данной группе стран другие не имели столь развитых рыночных предпосылок и обладали более высокой степенью централизации в принятии экономических решений (Болгария, Россия, Румыния, Чехословакия).

Макроэкономическая сбалансированность. Данный фактор оказывает существенное влияние на начальные условия преобразований и особенно на первоначальные меры реформирования. Макроэкономические условия могут быть охарактеризованы через динамику и уровень бюджетного дефицита, внешнего и внутреннего долга, социальных индикаторов, в том числе занятость населения. Перед началом реформ социалистические страны оказались в различной ситуации по данным критериям. Наиболее высокий уровень инфляции накануне перехода страны к этапу реформирования наблюдался в Польше. Излишняя денежная масса по от-

ношению к ВВП (М2/ВВП) была выше в Болгарии и Чехословакии. Большим внешним долгом по отношению к ВВП обладали Венгрия, Болгария, Польша — в отличие от Румынии и Чехословакии. Для всех стран было характерно серьезное давление на инфляционные процессы требований повышенной оплаты труда в условиях падения эффективности производства. В России в силу этого резко нарастал дисбаланс между приростом производства и заработной платы: если в 1986 г. разрыв между ними составлял 1,25 раза, то в 1989 г. — 3,76 раза, а в 1990 г. стремительный рост зарплаты происходил при падении производства.

Выражением макроэкономической нестабильности было нарастание дефицита бюджета. В России он составил в 1988 г. 9,2% по отношению к ВВП, в то время как в 1985 г. дефицит составлял всего 1,82% от ВВП. Высокий дефицит бюджета был также в Болгарии (8,5% в 1990 г.) и Польше (7,4% в 1989 г.).

Таким образом, все бывшие социалистические страны имели макроэкономический дисбаланс, однако в разных странах он имел различные формы.

Структура народного хозяйства. Роль данного фактора, ограничивающего скорость преобразований государств, была весьма велика. Все страны социализма обладали довольно однотипной структурой, отличительными чертами которой являлись большая доля промышленности при относительно незначительной доле сферы услуг, ориентация экспорта стран СЭВ на поставки сырья из СССР, большой удельный вес военно-промышленной продукции. Вместе с тем по данному фактору наблюдались существенные отличия СССР от других государств. Если все другие социалистические страны были потребителями российского сырья, то Россия, будучи сама производителем сырья и топлива, не имела возможности структурного маневра из-за чрезмерно высокой доли топливно-сырьевых отраслей. Исключительно неблагоприятным было воздействие на структуру народного хозяйства СССР военно-промышленного комплекса — последний занимал, по оценкам, примерно 40% от общего объема ВВП.

Учитывая высокую капиталоемкость топливно-энергетических отраслей, а также огромные транспортные расстояния, структурный фактор является для российской экономики во многом фактором, лимитирующим сроки и последовательность преобразований. В этом существеннейшая особенность России по сравнению с другими государствами.

Обобщенные оценки показывают, что в относительно благоприятном положении перед началом радикальных реформ находились Венгрия и Польша, а в наиболее сложном — Россия, другие государства, образовавшиеся на территории бывшего СССР, а также Болгария и Румыния. Как показал ход дальнейшего реформирования, это привело к наиболее сложному и противоречивому процессу преобразований в последней группе стран, включая Россию.

Основные направления преобразований. Формирование рыночной системы

В процессе преобразований переходной экономики постепенно проявляются и становятся все более устойчивыми черты и основные признаки новой экономической системы, национальной модели экономики.

Следует выделить два основных направления преобразований в переходной экономике — формирование рыночной системы и преобразование структуры народного хозяйства.

На первом этапе реформирования ***первоочередным направлением преобразований является создание основ рыночной системы*** или рыночной экономики. Все другие преобразования, а именно: создание нового типа государственного регулирования экономики, формирование предпринимательства и даже формирование открытой экономики — могут получить развитие лишь **по мере** создания рыночной основы экономики.

Это объясняется тем, что в переходной экономике решается задача не усовершенствования формы уже существовавшей рыночной экономики, а *создания заново* рыночной системы. Это особая историческая задача, не имевшая ранее аналогов в истории. Впервые в истории рыночные механизмы создаются не только на основе прежней нерыночной структуры экономики, но и в условиях постоянного взаимодействия с развитыми рыночными хозяйствами других государств. Это, с одной стороны, облегчает создание рыночной экономики, а с другой — усложняет данный процесс, так как у последних существуют в переходной экономике свои, рыночные, критерии эффективности.

Следует отметить, что в социалистических странах существовали товарно-денежные отношения и их основные признаки: цены, прибыль, доходы, бюджет, налоги, финансовая и банковская системы и т. д. Однако это не означало, что экономика была рыночной. Не было обособленного самостоятельного индивидуального воспроизводства в рыночном понимании. Заработная плата, финансовые ресурсы формировались в рамках централизованного выделения ресурсов. Не было конкуренции между предприятиями. Банки являлись лишь посредниками между государством и бюджетополучателями, но не институтами, обслуживающими индивидуальный капитал и предпринимательство. Все это позволяет говорить о том, что рыночные отношения являлись *формальными*. Рыночной экономики по существу не было, так как за товарно-денежными отношениями скрывались нерыночные по своей сути производство, распределение и потребление общественного продукта в рамках огосударствленной экономики.

Вся структура рыночной экономики развитых стран, опыт социалистических государств показывают, что теоретически важно различать отдельные принципы рыночной экономики и наличие реальной рыночной системы отношений.

Рыночная система экономики как основа всех других отношений — продукт длительных преобразований. Ее нельзя свести к формальному наличию собственников, принятию законов, созданию банков и т. д.

В обыденной жизни и зачастую в теоретической литературе термин «рынок» используется в различных значениях — от некоторого четко определенного места сбыта товаров до более широкой характеристики товарно-денежных отношений.

Отсутствие однозначного определения рынка и рыночной экономики имеет глубокие корни в истории политической экономии. И А. Смит

и Д. Рикардо считали, что само понятие рынка, лежащее как бы на поверхности хозяйственных отношений, представляется достаточно очевидным, не требующим определения или выделения в особую теоретическую проблему.

Более конкретное по сравнению с А. Смитом и Д. Рикардо определение рынка пытался дать О. Курно, который понимал под ним всякий район, где отношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться. У. Джеванс указывал на существование тесной связи между торговцами как на важнейший критерий рынка. А. Маршалл подчеркивал, что рынок в наибольшей степени соответствует своему понятию, когда во всех его пунктах в один и тот же момент времени за один и тот же предмет платят одну и ту же цену (с поправкой на издержки по доставке). Из данных определений следовало, что рынок представляет собой совокупность продавцов и покупателей, торговля между которыми приводит к установлению цены. В этом определении рынка процесс ценообразования являлся центральным моментом. В либеральной экономической литературе особое внимание уделяется *свободе выбора* субъектов рынка, а добровольный характер этого выбора гарантирует его экономическую целесообразность для каждого из участников. Поэтому не случайно, что у неоавстрийцев в конечном и самом общем определении рынок выступает как сфера, в которой индивидуумы свободны взаимодействовать или обмениваться, будучи ограничены лишь общими правовыми нормами, в равной степени относящимися ко всем участникам.

Среди определений рынка, появившихся в XIX в., заслуживает внимания и марксистская трактовка рынка, которая делала упор на органичную связь обособленности производителей, рынка и цены.

Развитие рынка показывает, что **рыночная экономика или рыночное хозяйство** — это сложная система отношений, которая характеризуется обособленным положением частных производителей и потребителей, продавцов и покупателей, наличием не только рыночного обмена, свободного ценообразования, но и целой системы развитых институтов, обеспечивающих нормальное функционирование рыночной системы. Рыночное поведение всех субъектов экономики — важнейшее свойство рыночной экономики. Отсюда особая сложность и длительность создания рыночной системы как базы новой российской экономики.

Так как регулирование в смешанной экономике опирается на систему институтов рынка и осуществляется через них, *создание новых форм регулирования* может быть в полной мере реализовано только по мере создания основ рыночной системы. Это, разумеется, не означает отказа от использования прямых методов воздействия на экономику. Либерализация внешнеэкономической деятельности, усиление влияния российской экономики на мировых рынках не могут происходить без регулирующей роли государства. В этой связи данный элемент не может не быть производным от степени развития рынка.

С развитием рыночной системы тесно связано формирование *предпринимательства*. Последнее, несмотря на ключевую роль в развитии экономики, может базироваться в смешанной экономике только на рыночной

системе отношений. Лишь на этой основе получает развитие и капиталистическая тенденция. Вместе с тем переход к активному предпринимательству предполагает, что для него имеется еще одно основание — *структурные преобразования собственности*, которые тесно связаны с основами формирования рынка.

Социальные преобразования, достижение социальной устойчивости экономики в известном смысле также являются элементами формирования рынка, так как они осуществляются в новых условиях, которые задаются рынком. Вместе с тем данные элементы обладают большей самостоятельностью, так как социальное развитие детерминировано группой факторов, которые действуют независимо от рынка.

От перечисленных выше направлений формирования национальной экономики следует отличать методы, которые прямо направлены на построение рыночных отношений. Выделяются три основных элемента (метода) становления рынка:

- либерализация экономики;
- структурные преобразования;
- институциональные преобразования.

Наряду с данными элементами преобразований следует особо выделить преобразование структуры народного хозяйства.

Либерализация экономики — это система мер по освобождению от ограничений огосударствленной экономики, направленная на создание условий для свободного движения цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики.

Структурные преобразования — это изменения экономики с целью преодоления прежней огосударствленной структуры прежде всего путем преобразования отношений собственности через разгосударствление и приватизацию, а также ряд мер и действий, направленных на распределение ресурсов и повышение эффективности их использования.

Институциональные преобразования — это создание условий для действия рыночной системы путем преобразования правовых институтов, формирования системы новых организаций и учреждений рыночного типа, создания новой системы управления народным хозяйством и т. д.

Среди перечисленных элементов (методов) формирования рынка на первоначальном этапе особое значение приобретает *либерализация*. В переходной экономике ее задачи разнообразны. Они связаны не только с созданием институтов рынка, но и с переводом на рыночные принципы хозяйственного поведения всех субъектов экономики. Охватывая все сферы хозяйственной жизни, либерализация предполагает: освобождение цен; ликвидацию государственной монополии на осуществление хозяйственной деятельности; расширение возможностей для осуществления предпринимательской деятельности; снижение государственного контроля над обменными операциями; отмену централизованного распределения ресурсов.

Преобразование структуры народного хозяйства носит иной характер. Данное направление в преобразовании не может быть осуществлено только рыночными методами — требуется целенаправленная деятельность государства по созданию новой структуры экономики, ликвидации отживших отраслей и производств, а также преобразованию основных звеньев экономики. При этом изменение структуры народного хозяйства

в принципе не может быть достигнуто методами либерализации в рамках становления рыночных институтов и приватизации как таковой. Это требует осуществления эффективной *промышленной политики*, которая предполагает, что путем целенаправленных действий государство синхронизирует процесс рыночных преобразований и преобразование структуры экономики.

Проблема выбора курса экономической политики Сложность реальных экономических процессов, их противоречивость и неоднозначность в переходной экономике чрезвычайно затрудняют выбор направлений экономической политики, отвечающих прогрессивной тенденции развития общества и становлению эффективной национальной модели экономики.

Различия между возможными вариантами экономической политики столь велики, что последовательная реализация каждого из них в течение 20—25 лет может привести к формированию различных моделей экономического развития страны, в том числе и исторически бесперспективных, тупиковых. Объективным основанием для этого служит то, что тенденции и закономерности современной экономики противоречат друг другу. Современная экономика, как было показано ранее, — это сочетание противоречащих друг другу групп отношений: рыночной системы отношений и сознательного регулирования всей экономики; активного предпринимательства, ориентированного на возрастание капитала и социально ориентированного развития; тенденции к открытости экономики и необходимости обеспечить защиту национального воспроизводства. Исключительно острый характер для России и ряда переходных экономик носят и глубинные противоречия между рыночными преобразованиями и многовековыми национальными традициями. Очевидно и острое глобальное противоречие между Россией и другими государствами и группами государств в том, что касается места и роли российской экономики в мире.

В этой связи перед экономической политикой стоит выбор между *односторонним* подходом к закономерным тенденциям развития, включая национальные традиции, и *всесторонним* подходом, учитывающим реальную сложность и противоречивость тенденций современной смешанной экономики. В первом случае неизбежным итогом будет создание заведомо неэффективной экономики и экономической модели. Однозначная ориентация, например, только на потенциал рыночной системы, роль рынка могут привести к односторонне понимаемой рыночной модели с откровенно выраженным либерально-радикальным подходом к экономическому и социальному развитию и полной открытостью экономики. Результатом этого может явиться модель российской экономики, основанная на резкой дифференциации положения граждан, жесткой конкуренции, и при тенденции к полной открытости экономики превращение России в сырьевой придаток других государств. С другой стороны, абсолютизация и упрощенное понимание социальной ориентации неизбежным следствием будут иметь подавление потенциала предпринимательства и, следовательно, рыночного хозяйства, преувеличение роли государственного регулирования через социальную сферу и т. д. Еще более явными будут последствия однозначной ориентации на сознательное регулирование

всей экономики. В этом случае неизбежен подрыв основ рыночного предпринимательства, подавление рыночных тенденций, определенный откат в реформировании экономики. *Единственной альтернативой данным подходам может служить последовательная ориентация на национальную модель современной смешанной социально-устойчивой экономики.*

Реальные процессы преобразований показывают, что процесс формирования такой модели национальной экономики России происходит противоречиво и непоследовательно.

Основные этапы преобразований. Трансформационный спад и его природа

Формирование устойчивой модели национальной экономики страны — длительный процесс. Он неизбежно проходит ряд этапов. При этом особенно сложными являются первые этапы преобразований, когда особенно остро проявляется значительная несовместимость прежней и новой систем хозяйствования. Вследствие этого возникают потенциальные опасности форсирования преобразований, чрезмерного влияния политических факторов в ущерб рациональным экономическим решениям, преобладания частных интересов над интересами общенациональными и т.д.

В переходной экономике России к настоящему времени можно выделить два основных этапа развития.

Первый этап начался в конце 1991 — начале 1992 г., когда в ходе дискуссий и острой политической борьбы были приняты принципиальные решения о радикальных преобразованиях, и завершился дефолтом экономики в 1998 г.

> В ходе дискуссий и попыток Правительства СССР осуществлять радикальное реформирование в рамках прежней системы обнаружились различные подходы к реформированию экономики — от консервативных до радикальных. Перестановки в Правительстве СССР, создание Комиссии по экономической реформе под руководством академика Л.И. Абалкина, Программа «500 дней», Программа углубления экономических реформ и ряд других программ и предложений, острые столкновения по проблемам преобразования советской экономической системы в 1989—1992 гг. завершились в конце 1991 — начале 1992 г. подписанием ряда указов Президента СССР, направленных на радикальную либерализацию экономики, в том числе указов «Об отмене ограничений на заработную плату и на прирост средств, направляемых на потребление», «О свободе торговли», «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР». Этим было фактически положено начало переходу от перестройки советской системы к переходной экономике, основанной на других принципах.

В этот период в России происходило постоянное ухудшение основных макроэкономических показателей. Как видно из таблицы 38.2, показатели производства валового внутреннего продукта, инвестиций в основной капитал, располагаемых доходов населения и другие к 1998 г. достигли минимума. Производство ВВП уменьшилось на 40%, инвестиций — более чем на 75%, а доходы населения — на 50%. С 1991 по 1999 г. доля

Таблица 38.2

Основные макроэкономические показатели России

Показатель	1991	1992	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	В постоянных ценах, % к 1991 г.									
Валовой внутренний продукт	100,0	85,5	65,4	60,5	70,8	74,4	77,9	83,6	89,6	95,4
Объем промышленной продукции	100,0	82,0	53,9	49,8	61,9	64,9	67,3	72,9	78,2	81,3
Инвестиции в основной капитал	100,0	60,0	36,1	24,8	30,6	33,7	34,6	38,9	43,2	47,7
Продукция сельского хозяйства	100,0	90,6	70,4	58,9	66,0	71,0	72,0	73,0	75,2	76,7
Оборот розничной торговли	100,0	100,3	95,8	97,5	100,1	111,0	121,2	132,2	148,7	166,6
Грузооборот транспорта	100,0	86,1	64,5	57,2	63,3	65,3	69,2	74,6	79,3	81,4
Реальные располагаемые денежные доходы	100,0	52,5	58,6	52,4	51,4	55,9	61,4	71 5	78,5	85,4
Объем платных услуг населению	100,0	82,0	29,2	29,0	32,4	32,9	34,1	36,4	38,9	41,8

промышленности в структуре ВВП уменьшилась с 37,6 до 24%, доля убыточных предприятий промышленности за этот период возросла с 7 до 39,2%; численность безработных увеличилась с 3,6 до 9,2 млн человек, а государственный долг страны увеличился с 80,8 до 158,6 млрд долларов США.

Второй этап преобразований начался в 1999—2000 гг. и продолжается до настоящего времени. Его отличительные признаки — благоприятная динамика развития, рост экономики и уровня жизни населения. В 2000—2005 гг. экономика росла устойчиво высокими темпами, которые опирались на интенсивное расширение экспорта, рост инвестиций и доходов населения. Валовой внутренний продукт увеличился в постоянных ценах, как следует из таблицы 38.2, за этот период более чем на 24%, инвестиции — на 17,1%, объем розничной торговли — на 66,5%, а реальные доходы населения — на 34%. Положительной была и динамика ряда других показателей, характеризующих уровень жизни населения, — уровня занятости, доли лиц с уровнем дохода ниже прожиточного минимума.

К неблагоприятной динамике показателей первого этапа следует добавить еще одно отрицательное следствие — длительность спада экономики, ее кризисного состояния. Хотя экономика России с 1999 г. развивается в целом успешно, однако по основным макроэкономическим показателям она еще не достигла уровня 1990 г., а спад экономики на первом этапе был чрезвычайно длительным и глубоким. По общей оценке, глубина спада экономики и его последствия превосходят глубину спада во время Великой депрессии 1929—1932 гг.

Природа данного *трансформационного*, т.е. свойственного переходной экономике, спада неоднозначна. Он явился следствием нескольких групп факторов, имеющих разную природу.

К *первой группе* факторов следует отнести развал СССР и Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), что неизбежно привело к снижению объема общественного продукта, утрате традиционных рынков сбыта, распаду народно-хозяйственных связей и, как следствие, к разрушению значительной части имеющегося экономического потенциала.

Вторая группа причин связана с объективным действием рыночных сил. Появление конкуренции, деятельность, по существу, государственных предприятий в условиях свободного и стихийного рынка, применение рыночных критериев к огосударствленной экономике привели к ухудшению показателей действующих предприятий, развитию неплатежей и другим отрицательным последствиям. Как следствие этого — более глубокий спад производства.

Третья группа причин связана с выбранным вариантом экономической политики и недооценкой сложности экономической трансформации.

Во-первых, принятым теоретическим концепциям преобразований была свойственна абсолютизация роли рыночной системы в современной экономике. Идеи быстрейшего становления рынка и капитализма игнорировали сложную структуру советской экономики и общемировые тенденции создания смешанной экономики. Для сторонников наиболее радикального и быстрого реформирования идеал преобразований — не смешанная экономика, а односторонний вариант развития в форме капиталистического хозяйства. В данной системе взглядов развитие социальной сферы, усиление государственного регулирования экономики выступают как элементы, не способствующие, а затрудняющие развитие на базе рыночных критериев.

Во-вторых, принятая теоретическая концепция перехода абсолютизировала потенциал либерализации и частной собственности как таковой. Предполагалось, что форсированная либерализация в сочетании с быстрой приватизацией не только являются силами, разрушающими прежнюю систему, но и сами по себе создают мощные импульсы для быстрого развития производства.

В-третьих, теоретическая ошибка принятых подходов состоит в игнорировании самой концепции национальной экономики как базы для выработки эффективной политики. Это проявилось не только в форсированном достижении открытости экономики в ущерб интересам менее конкурентоспособной национальной промышленности, но и в неизбежном принижении других целей национального развития (государственной поддержки науки и образования, совершенствования накопленного потенциала).

Противоречия формирования национальной экономики на первом этапе преобразований

Первый этап преобразований характеризовался тем, что в этот период были созданы институциональные основы рыночной экономической системы и тем самым сделан важный шаг в формировании новой национальной экономической системы России.

Среди мер, предпринятых на первом этапе в этом отношении, выделяются: либерализация цен и торговли; открытие экономики; массовая приватизация; формирование налоговой системы; формирование двухуровневой банковской системы; принятие базовых законов и кодексов, регулирующих поведение субъектов рыночной экономики.

Эти меры в системе с другими действиями породили ряд острых противоречий и следствий, среди которых выделялись: значительное усиление теневой экономики и высокий уровень коррупции; плохая собираемость налогов при дефиците бюджета; ослабление роли государства; концентрация в руках небольшой части общества национального богатства страны, включая природные ресурсы, и формирование на этой основе олигархической системы; неравные условия конкуренции при усилении роли естественных монополий особого рода; падение национальной промышленности и захват национального рынка импортерами; неравенство и поляризация доходов населения; ориентация структуры экономики на топливно-сырьевой комплекс и деградация наукоемких отраслей. Эти и другие следствия явились результатами более общих подходов, заложенных в основу экономической политики на первом этапе.

Российская экономика в результате преобразований первого этапа оказалась в тисках глубоких противоречий, которые и в современных условиях во многом определяют характер ее развития, диктуют условия социально-экономической политики. Эти противоречия фактически привели экономику страны к августовскому кризису 1998 г., и затруднили становление социально-устойчивой смешанной экономики.

Особенности современного этапа формирования национальной модели экономики

На втором этапе преобразований национальная экономика России, продолжая решать задачи переходной экономики и становления национальной модели, стоит перед необходимостью, с одной стороны, дальнейшего углубления рыночных реформ, а с другой — осуществления преобразований, прямо ориентированных на экономический рост и социальную устойчивость общества. Это предполагает не только развитие всех элементов преобразований (либерализации, структурных и институциональных реформ, преобразования структуры народного хозяйства), но и устранение отрицательных последствий первого этапа.

Требуется изменение характера реформ и осуществление активных действий по укреплению экономических позиций России в мире.

Важной особенностью второго этапа (после 1999 г.) явились новые условия развития экономики в связи с устойчивым и быстрым ростом цен на энергоносители, что, с одной стороны, создало ресурсное обеспечение преобразований, а с другой — потребовало особых мер макроэкономической политики, направленных на нивелирование последствий значительного поступления денежной массы в экономику России.

На современном этапе федеральный бюджет ежегодно сводится с профицитом, сформировался большой стабилизационный фонд, который достиг к середине 2006 г. более 1700 млрд руб., возрастают золотовалютные резервы. Последние к октябрю 2006 г. достигли 266,6 млрд долл. США. Это создало благоприятные условия для роста основных макроэкономических показателей и осуществления мер по дальнейшему реформированию экономики. Среди них можно выделить:

- создание *системы* институциональных правил и норм в экономике. В настоящее время в России введены в действие Гражданский, Налоговый, Бюджетный, Трудовой, Земельный и другие кодексы. Это создает

институциональную базу для дальнейшего совершенствования законодательства и правового обеспечения преобразований;

- совершенствование отношений государства и регионов, развитие межбюджетных отношений;
- меры по ограничению монополистического и олигархического влияния на экономическое развитие и формирование новых принципов отношения бизнеса и государства;
- деятельность по присоединению к ВТО на принципах, учитывающих интересы национальной экономики России;
- осуществление мер по реформированию социальных отношений путем *монетизации льгот*, введению новой пенсионной системы;
- действия и меры, направленные на устранение перекосов в социальной политике, которые привели к социальной поляризации в обществе. В этой связи важное перспективное значение имеет успешное осуществление **национальных проектов**.

Эти и другие меры, хотя и способствовали большей ориентации экономики на социально-устойчивое развитие, однако полностью не устранили неблагоприятные тенденции, сложившиеся на первом этапе, что не дает возможности уже на данном этапе преобразований сделать решительный поворот к эффективной модели национальной экономической системы. Это выражается в следующем:

- остаются неблагоприятными тенденции изменения структурных сдвигов в экономике — увеличивается доля топливно-энергетических отраслей, ориентированных на экспорт, не происходит активного развития инновационных направлений;
- хотя инвестиционная активность возросла, однако, учитывая физическую и моральную изношенность основного капитала, темпы роста инвестиций явно недостаточны, а их структура все еще отражает топливно-сырьевую ориентацию экономики;
- не преодолена резкая социальная дифференциация и поляризация в обществе. Несмотря на предпринимаемые меры, эти важнейшие параметры экономики, свидетельствующие о социальной устойчивости, продолжают изменяться в целом в неблагоприятном направлении. Реформирование социальной сферы проходит сложно и противоречиво. Об этом свидетельствует реализация мер по монетизации льгот и реформированию жилищно-коммунального хозяйства;
- остается относительно высоким уровень инфляции.

Все это требует проведения комплекса мер, которые должны способствовать более быстрому и последовательному переходу к развитию на базе социально-устойчивой смешанной экономики.

В этой связи особое значение приобретают:

во-первых, отказ от односторонности структурных преобразований и признание на деле особой проблемы решительного изменения структуры народного хозяйства в сторону наукоемких и технологически прогрессивных отраслей, ориентированных на постиндустриальное развитие. В последние годы уже осуществляется ряд важных шагов в этом направлении — принято законодательство об особых экономических зонах, ориентированных на развитие технол ий; создан Инвестиционный фонд; предоставляются налоговые льготы, стимулирующие покупку высокотехнологического оборудования, и т.д.;

во-вторых, практические шаги по повышению роли государства в экономической жизни, основанные на признании особенностей национальной экономики России и одновременно на укреплении рыночных основ экономики. Новые задачи, которые приходится решать государству, связаны во многом с развитием и совершенствованием институциональных форм экономики. Совершенствование государственного управления в процессе начатой административной реформы, антимонопольного законодательства, продолжение налоговой реформы — важные направления совершенствования институциональной экономики на втором этапе развития. Другое направление — укрепление роли государства в отношениях собственности не только путем совершенствования законодательной базы, но и путем усиления участия государства в собственности крупнейших компаний в стратегических отраслях экономики;

в-третьих, острой проблемой является осуществление значительных изменений, которые должны привести к созданию социально справедливого и устойчивого общества. Это наиболее сложная часть задач, которая не может быть решена методами частичного реформирования отдельных отраслей социальной сферы. Главная проблема при этом состоит в разрешении реального противоречия между рыночными подходами и спецификой социальных отношений. Если рыночные критерии требуют самоокупаемости, конкуренции, свободного ценообразования, то отрасли социальной сферы ориентированы на обеспечение доступа всего населения к социальным благам, выравнивание социальных условий на территории страны, обеспечение жильем, создание условий для жизнедеятельности всей страны. Следовательно, в ходе преобразований необходимо найти формы и методы реформирования, которые не просто сглаживают отрицательные последствия внедрения рыночных сил в социальную сферу, но будут учитывать роль социальной устойчивости как существенного элемента национальной модели экономики России.

Последняя задача намного масштабнее, чем реформирование отраслей социальной сферы. Она требует новых подходов к распределению собственности; определения новой роли предпринимательства; социально-справедливого распределения доходов и благ; признания на деле приоритетности вложений в человеческий капитал. Современный этап реформирования должен заложить основы такой социальной устойчивости на базе роста реальных доходов населения, увеличения затрат на социальные национальные проекты и формирования адекватных условий для справедливого распределения доходов в обществе.

Динамичное развитие экономики и решение задач современного этапа возможны только на базе устойчивого экономического роста. Ее основой является не только высокая инвестиционная активность, но и сбалансированное совершенствование всех составных элементов формирующейся модели экономики — развитие и углубление рыночных основ экономики; усиление роли государства в новых формах с учетом решения задач социальной устойчивости общества.

Основные понятия

Институциональные преобразования
Либерализация
Начальные условия преобразований
Основа экономической системы
Основные этапы преобразований и их черты
Особенности современного этапа формирования национальной экономической системы России
Переходная экономика
Переходный период
Преобразование структуры народного хозяйства
Разновидности переходных экономик
Советская экономическая система
Структурные преобразования

Глава 39. Собственность и ее преобразование

Собственность относится к числу наиболее важных и сложных категорий экономической теории. История экономической жизни общества показывает, что в обществе постоянно происходит процесс перераспределения объектов и прав собственности. Переходная экономика России служит прямым подтверждением этой исторической традиции.

Общественная мысль всегда уделяла больше внимания проблеме собственности. Понятие собственности в известном смысле превратилось в собирательный образ сложной системы социально-экономических отношений. Специальные обращения к ней содержатся в исторической, философской и художественной литературе. Богатая традиция и материал накоплены в юридической литературе, в рамках которой сложился ряд направлений в изучении прав собственности. Экономическая наука также всегда уделяла особое внимание этой проблеме. На стыке экономики и права предпринимаются неоинституциональные исследования собственности.

Юридическое понятие собственности

В традиционном понимании собственность трактуется чаще всего как юридическое понятие, отражающее законодательное регулирование имущественных отношений. Менее отчетливо определено ее экономическое содержание. На поверхности явлений собственность выступает как имущественное отношение, фиксирующее *что, кому* и *в каком количестве* принадлежит. **Юридическое содержание собственности** описывается традиционными со времен римского права правомочиями владения, пользования, распоряжения.

Вопросы собственности рассматриваются в законодательстве РФ на разных уровнях: в Конституции РФ, в федеральных законах, кодифицированных законах (кодексах), специальных законах и иных нормативных актах. Систематизированное изложение правового содержания собственности содержится в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Изложенные в нем статьи имеют определенную логику, охватывающую три части: субъекты, объекты и содержание права собственности.

В разделе II «Права собственности и другие вещные права» первой части ГК РФ излагается содержание права собственности. Здесь конкретизируется конституционное положение о том, что в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Специально раскрыто содержание права собственности. Отмечено, что собственнику принадлежат права владения, пользования, распоряжения своим имуществом. Он может совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и другим правовым актам. Собственник может по своему усмотрению передавать другим лицам права владения, пользования, распоряжения на свое имущество, а также распоряжаться им иными способами. В Гражданском кодексе РФ содержится характеристика права собственности, ее субъектов, объектов, приводится разграничение права собственности граждан и юридических лиц, раскрывается содержание

права государственной и права муниципальной собственности. Специально рассмотрены вещные права лиц, не являющихся собственниками.

В ходе преобразований происходит создание определенной законодательной базы для юридического определения форм собственности и регламентации ее использования. Теория и практика собственности постоянно развивается и обогащается новыми законодательными актами.

Нормы права, во-первых, фиксируют статику имущества физических и юридических лиц, определяя основания законной принадлежности имущества и гарантируя его суверенность. Во-вторых, право регулирует динамику имущества, т. е. его оборот, в результате чего происходит смена собственников. Следует отметить, что право оперирует с уже существующим имуществом и поэтому его возможности отражения происхождения благ, превращаемых в имущество, ограниченны. Право не отвечает на вопрос и о том, как происходит увеличение благ в качестве объектов собственности, как происходит их распределение, в результате чего одни становятся сверхсобственниками, а другие, по существу, лишены собственности. То есть юридическая наука не рассматривает реальный экономический процесс присвоения, который приводит к образованию благ, превращаемых в имущество. Законами реального процесса присвоения в производстве и распределении благ занимается экономическая теория.

Основные черты экономического содержания собственности

Экономический подход к содержанию собственности имеет некоторые существенные отличия от юридического (правового) подхода. Анализ этих различий позволит выделить основные черты экономического содержания собственности. В самом общем виде собственность как экономическое явление можно определить как социально определенное приобретение благ.

Данное определение собственности нуждается в конкретизации. Во-первых, экономическую науку непосредственно не интересует приобретение благ путем завоевания, дарения, наследования, кладоискательства, воровства и т.п., хотя эти способы приобретения благ подлежат правовому регулированию и даже могут иметь определенное экономическое значение. Экономическая наука изучает *приобретение благ* (средств и результатов производственно-экономической деятельности) *путем производства, обмена, распределения.*

Во-вторых, для экономического подхода существенно важен *объект приобретения*. Разделение объектов на факторы, условия и средства производства, с одной стороны, и потребительские блага — с другой, имеет важное социально-экономическое значение. Лицо, монопольно приобретающее **условия производства**, получает особый социальный статус по отношению к другим людям, имеющим такие же права и свободы, но не имеющим такой возможности. Это особенно очевидно, если приобретаются уникальные, невоспроизводимые или трудновоспроизводимые условия производства или разрешительные права, не имеющие эластичного предложения. Например, крупное частное землевладение социально-экономически сразу выделяет владельца земли и ставит в экономически зависимое от него положение неземлевладельцев и пользователей земельными участками. В таком же особом положении оказывается владелец уникаль-

ной оперативной информации на денежном, фондовом и иных рынках. В условиях всеобщей системы неплатежей в реально функционирующей переходной экономике России в особом положении оказывались владельцы банков, через которые проходил оборот наличных денег, по отношению к тем клиентам, которые испытывали в последних острую нужду. Особое преимущественное положение, в котором оказываются субъекты, монопольно владеющие условиями производства, ведет к возникновению экономической власти, о чем речь пойдет ниже.

В-третьих, **характер соединения со средствами производства** — важный момент экономического содержания собственности. Он определяет социальный характер производственно-экономической деятельности людей и социальную форму продукта. *Экономическая власть* одних участников отношения собственности порождает *экономическую зависимость* других. Последние могут получить доступ к необходимым условиям производственно-экономической деятельности, соединиться со средствами производства (которые монополизированы тем или иным способом) лишь с ведома лица, владеющего этими средствами производства, и на его условиях. Эта ситуация отличается и даже является противоположной по отношению к той, при которой все участники производственно-экономической деятельности имеют равнодоступную возможность соединения со средствами производства.

В-четвертых, понятие **присвоение** принадлежит к числу ключевых характеристик собственности. Речь идет не столько о присвоении готовых предметов природы, сколько о присвоении в процессе общественно-обусловленной производственно-экономической деятельности. При этом присвоение (приобретение) благ одним участником предполагает отчуждение (утрату) этого блага другим. Если в противоположном направлении движется эквивалентное количество другого блага, «присвоение—отчуждение» имеет форму обмена. Если движение благ носит одностороннюю направленность или имеет место вынужденно неэквивалентный встречный поток, то присвоение носит безвозмездный характер и оно основано на безвозмездном отчуждении. Примером может служить производство продукции рабом, крепостным крестьянином, юридически независимым наемным работником на фирме, принадлежащей другому лицу. Эту продукцию односторонне присваивают соответственно: рабовладелец, феодал, фермер, собственник фирмы.

В-пятых, важнейшей экономической формой реализации собственности, ее «плодоношения» и вместе с тем важнейшим экономическим признаком собственности являются **доходы**. Формы доходов (зарплата, прибыль, рента и др.) связаны с положением собственников как причина и следствие.

В-шестых, для экономического подхода к раскрытию содержания собственности существенно важным является ответ на вопрос, *кому принадлежит процесс производства?* Плоды собственности (доходы) принадлежат тому, кто присвоил сам процесс их образования. Правовой подход к содержанию собственности отличается тем, что он оперирует с уже готовыми объектами и специфицирует права на них. Процесс их создания, как это было сказано выше, остается за пределами правового подхода.

В-седьмых, и юристы, и экономисты пользуются понятием *распоряжение*, но в несколько отличных смыслах. Юристы указывают на возмож-

ность определения судьбы вещи: продажи, дарения, уничтожения и т.д. Экономический смысл распоряжения состоит в создании условий для реального присвоения результатов деятельности — распределения дохода.

Итак, *специфика экономического содержания собственности состоит* в следующем.

1. Собственность — это не вещь и не просто отношение людей к вещам, а отношения между людьми, которые могут быть связаны с вещами (средствами и результатами производства). Но эти отношения имеют социально-экономические содержание и формы (соединение работников с условиями производства, формы доходов и др.).

2. Монополизация условий производства одними субъектами и отчуждение их от других или равные права доступа работников к условиям производства характеризуют социально-экономическое содержание отношений собственности и определяют характер соединения основных факторов производства — работников и производственных ресурсов.

3. От характера соединения факторов производства зависит и характер присвоения его результатов.

4. Формы доходов образуют экономическую реализацию собственности и определяются положением субъектов в отношениях собственности.

Права собственности Необходимость специального изучения прав собственности в экономической теории объясняется, во-первых, тем, что в реальности многие юридические отношения в воспроизводственном процессе (как будет показано ниже) переходят в экономические и наоборот. Во-вторых, существуют не только юридические, но и экономические права собственности.

В экономической и юридической науке сложились две основные традиции, изучающие права собственности: континентальная и англосаксонская.

Континентальная традиция абсолютизирует концентрацию прав собственности на объекты присвоения у одного владельца. Ее историческим воплощением является Кодекс Наполеона. В рамках этой традиции частная собственность провозглашалась не только «священной и неприкосновенной», но и «единой и неделимой». Рассредоточение прав собственности на одни и те же объекты между несколькими лицами в рамках этой традиции рассматривается как феодальные пережитки и как эрозия частной собственности. Будучи критически направленным против феодальных традиций, континентальное право идеально соответствовало мелкотоварному и раннекапиталистическому производству, где один человек мог производить, обменивать, присваивать доход. При возникновении более сложных форм капиталистического производства в понятие «единая и неделимая» частная собственность не вмещалось образование акционерных обществ, транснациональных компаний, партнерств, кооперативов и других сложных форм организации предпринимательства. Современное индустриальное и постиндустриальное общество нуждается в более развитой системе прав собственности.

Своеобразной реакцией на эту потребность являлось возникновение **англосаксонской традиции** в описании прав собственности. Расщепление собственности на правомочия нескольких лиц в англосаксонской традиции рассматривалось не как эрозия частной собственности, а как нормаль-

ное функциональное состояние экономики, преследующей цель извлечь максимальную выгоду из благ и ресурсов.

В рамках этой традиции доказывалась необязательность и даже неэффективность стремления во всех экономических решениях к абсолютной частной собственности и к сосредоточению у одного лица максимума прав собственности. Аренда земли зачастую выгоднее ее покупки, лизинг может быть выгоднее приобретения оборудования, прокат автомобилей и аренда жилья иногда выгоднее приобретения на них абсолютных прав.

Англосаксонская правовая традиция оказала влияние на экономическую науку и послужила основой при формировании **теории прав собственности**. Суть ее состоит в том, что в экономике нет абсолютных и застывших прав собственности. Каждое экономическое решение должно опираться на тот определенный набор прав собственности, или *«пучок правомочий»*, который достаточен и необходим для наиболее выгодной реализации экономического решения. Стремление каждый раз к приобретению абсолютных прав собственности может привести к излишним издержкам по их обслуживанию.

Расщепление права собственности на ряд правомочий служит базой для образования (путем приобретения) необходимых и достаточных прав для наиболее эффективных экономических решений. Некоторые права и их комбинации фиксируют и регулируют статическое состояние имущества. Другие комбинации прав («пучков») собственности переводят имущество (ресурсы) в экономически функциональное состояние.

Определенная селекция и наращивание прав собственности способствуют превращению юридических лиц в экономические лица, ведут к возникновению новых *экономических персон*, т.е. лиц как носителей социально-экономических отношений. При этом *количественное* изменение набора прав собственности приводит к *качественным* изменениям в экономическом положении (статусе) субъектов отношений собственности. Например, право пользования предполагает практическое употребление вещи в соответствии с ее качественными характеристиками и предназначением: право водить грузовой автомобиль, оперировать компьютером в бухгалтерии фирмы и т.п. Реализация данного права в процессе деятельности может привести к созданию дохода или способствовать его созданию. Но само по себе право пользования не дает права на доход в том смысле, что сами пользователи назначают себе вознаграждение. Доход, получаемый водителем, строителем и бухгалтером, и его величина имеют другое основание и другие отношения: они определяются тем, каким образом данные лица включены в процесс производства, на каких условиях соединены со средствами производства.

Если же лицо приобретает тем или иным способом правомочия не только пользования, но и владения, то оно получает иную персонификацию. При передаче прав собственности данное лицо становится собственником производимых благ, получаемого дохода и может распоряжаться ими. Водитель, строитель и бухгалтер получают доход от владельца самого процесса создания дохода, т.е. процесса производства, который образует реальное экономическое присвоение. Экономическая природа собственности, следовательно, формируется через социально-экономическую сторону процесса производства, которая определяется характером соединения основных факторов производства, экономической властью, экономи-

ческой зависимостью или свободой. В этом смысле *собственность есть присвоение благ в социально определенной форме.*

Присвоение есть экономический процесс образования и приумножения объектов собственности. Юридическую сторону собственности образует спецификация или закрепление правомочий на эти объекты между юридическими лицами.

Систематизация прав собственности

В связи с многообразием подходов к правомочиям возникает необходимость специального анализа правомочий и их классификации.

Экономисты долгое время пользовались традиционными для юристов правомочиями: пользование, владение, распоряжение для раскрытия экономического содержания собственности. В последние годы в научный оборот вошли детализированные в рамках неоинституционального направления экономической теории права собственности (правомочия). Возникает необходимость систематизации набора правомочий и анализа их содержания и соотношения.

В рамках римской (классической) традиции **пользование** — это применение вещей (ресурсов) в соответствии с их назначением, т.е. функциональная характеристика объектов собственности. Право пользования отражает вещественную и технологическую стороны функционирования ресурсов. На данном уровне анализа правомочий не решается вопрос о предпринимательских характеристиках.

Владение — более сложное право собственности. Оно включает предпринимательские моменты. Владелец содержит имущество, соотносит издержки и доходы. Владение включает пользование, поскольку без функционального использования вещей (ресурсов, средств производства) нельзя реализовать предпринимательские цели. Владелец может выступать в двух лицах: он может сам функционально использовать ресурсы, но может перепоручить эту функцию наемному работнику. В этом смысле владение как более высокое правомочие включает пользование.

Наконец, в рамках данной традиции высшим правом является **распоряжение**. Его называют «полной» собственностью в том смысле, что данное правомочие не предполагает разные формы полного отчуждения вещей: продажу, залог, завещание, дарение и т.д.

Будучи высшей формой права, распоряжение включает два предыдущих права как более простых. Для предпринимательства (предпринимательской деятельности) не обязательна частная собственность как высшее правомочие. Вполне достаточно владения. Более того, в индустриальном и постиндустриальном обществе широко применяются аренда, лизинг, совместная аренда. В этом смысле происходит утрата полной частной собственностью своего доминирующего положения.

В *неоклассическом направлении экономической теории* наиболее популярной является классификация прав собственности, приведенная английским юристом А. Оноре, которую называют «хрестоматийной». А. Оноре предложил систему из 11 правомочий.

1. Право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью.

2. Право пользования, т.е. личного пользования вещью.

3. Право управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована.

4. Право на доход, т.е. на блага, получаемые от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами — право присвоения).

5. Право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи.

6. Право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации.

7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.

8. Бессрочность.

9. Запрещение вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи во вред или другим способом.

10. Ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отъема вещи в счет уплаты долга.

11. Остаточный характер, т.е. ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты его силы по любой иной причине.

В данной классификации прав собственности с некоторыми особенностями воспроизведены классические правомочия пользования, владения, распоряжения (1, 2, 5, 7 и 11-е). Они дополнены правомочиями, имеющими экономическое значение, — право на управление и на доход (3-е и 4-е). По своему содержанию управление относится к праву пользования всем имущественным комплексом предприятия. А право на доход (точнее, право на контроль потоков доходов) является следствием собственности на процесс создания новых благ и новых доходов. Остальные правомочия (6, 8, 9 и 10-е) имеют юридическое и экономическое значение, но они являются внешними (экзогенными) факторами по отношению к внутреннему содержанию собственности.

С экономической точки зрения классификация прав собственности может быть представлена еще в одном виде.

1. *Право пользования*, т.е. применение вещей (ресурсов) в соответствии с их функциональным назначением, включая управление комплексом вещей.

2. *Право владения*, т.е. применение вещей (ресурсов) в соответствии с их экономическим (предпринимательским) назначением.

3. *Право на процесс создания благ.*

4. *Право распоряжения*, включающее возможность отчуждения средств и результатов производства, а также контроль над потоками доходов.

Экономическая власть и экономическая зависимость

Степень концентрации прав собственности, которая дает собственнику возможность подчинить себе процесс создания объектов собственности, превращает его в особое экономическое лицо, которое может распоряжаться созданным продуктом и созданным доходом. Собственниками акций могут быть многие лица (физические и юридические), однако и контролировать процессы, и распоряжаться результатами деятельности фирмы могут лишь лица, которые обладают контрольным пакетом.

Применительно к предприятиям, не являющимся акционерными обществами, право на результат производства и доход имеют обладатели

монопольных прав на средства и условия производства, сам процесс производства и его результат. Этот существенный момент реального процесса присвоения не фиксируется правовой наукой. В результате происходит такое распределение прав, когда одни имеют «право» только создавать собственность (объекты присвоения), а другие имеют право распоряжаться результатом производства.

Кроме упомянутой выше монополизации факторов производства следует отметить два особых источника экономической власти: *деньги и экономическую политику.* Деньги как всеобщая форма богатства могут быть обменены на любую комбинацию («пучки») прав собственности, дающих экономическую власть. Концентрация денежного капитала является источником и условием перераспределения прав собственности, дающих экономическую власть. Примером может служить формирование контрольных пакетов акций через торги акциями приватизируемых предприятий, залоговые аукционы.

В условиях переходной экономики России существует актуальная проблема перераспределения прав собственности с целью стимулирования роста эффективности реального процесса присвоения. Чем больше прав на созданный доход и продукт сконцентрировано в руках тех, кто их реально создает, тем больше условий для заинтересованности работников в эффективном функционировании хозяйственной структуры.

Еще одним источником экономической власти является *экономическая политика государства.* Посредством экономической политики можно установить условия перераспределения прав собственности и перераспределить экономическую власть. Эти процессы особенно актуальны для переходной экономики. Например, либерализация цен привела к тому, что оборотные средства предприятий и денежные накопления граждан стремительно обесценились. Вместе с тем столь же стремительно увеличились денежные ресурсы в сфере торговли спекулятивного и теневого капитала. Происходившая на этом фоне приватизация резко ограничила доступ к экономической власти работников и трудовых коллективов и столь же резко увеличила возможности торгово-спекулятивного, теневого и даже криминального капитала.

Экономическая политика имеет и другие возможности для влияния на перераспределение экономической власти. Она может усиливать позиции финансового капитала в ущерб эффективному функционированию производительного капитала, и наоборот. В США во время Великой депрессии были созданы условия для эффективного стимулирования производительного капитала. Иная ситуация сложилась в переходной экономике России и стран СНГ в первые годы преобразований, когда государством приоритетно стимулировалось развитие спекулятивного трансакционного капитала. Экономическая политика может влиять на концентрацию экономической власти или ее коррозию через налоговые льготы и санкции, лицензии и квоты, размещение государственного заказа и т.п.

Существенным моментом экономической власти является эксклюзивное право на «плодоносящие», т.е. приносящие доход, объекты собственности. Речь, разумеется, идет не о природном, а об общественном отношении. При поверхностном рассмотрении экономических явлений представляется, что доход владельцу приносит не труд и не предпринимательская деятельность, а сам титул собственности и что здесь как бы само право

порождает доход. Но это лишь на первый взгляд. Земельный участок сам по себе не приносит дохода собственнику, какие бы исключительные права собственности он на них ни имел. Даже аренда и субаренда сами по себе дохода не приносят, а лишь порождают право на доход. Первоисточником дохода и для собственника, и для арендатора (и субарендатора) является только реальный процесс созидательного присвоения, о котором речь шла выше. Для этого необходим труд непосредственного производителя благ, и производитель должен вступить в отношения с владельцем ресурсов (в данном случае — земельного участка). К такому отношению производителя может принудить отсутствие иной возможности реализовать свои профессиональные функции и отсутствие возможности распоряжаться результатами своего труда.

Предпосылки и результат воспроизводства экономического процесса

Для того чтобы осуществился реальный процесс производства, необходимы природные, технологические, информационные и иные условия. Особое место среди этих условий занимают правовые предпосылки. Прежде чем приступить к реальному (созидательному) процессу присвоения, его участники должны иметь необходимый объем правомочий. На это обращает внимание неоинституциональная теория. Но в тени остается как структура этих правомочий по их важности, так и процесс воспроизводства, т.е. структура и динамика правовых предпосылок.

Во-первых, следует выделять разовые *невоспроизводимые правовые (внеэкономические) условия.* Они возникают в исключительные исторические периоды и связаны с приобретением или перераспределением прав собственности в объемах, необходимых для экономической власти. Возникновение таких предпосылок носит разовый и невоспроизводимый характер. Но без них не могут сложиться конкретная общественно обусловленная форма производства и реальный процесс присвоения. Примером возникновения разовых и невоспроизводимых правовых предпосылок могут служить периоды географических открытий, завоеваний, национализации, приватизации.

Другой тип предпосылок имеет тоже правовой (внеэкономический) характер, но в отличие от первого он является постоянно воспроизводимым. Речь идет о системе («пучке») прав собственности, сконцентрированных у того, кто владеет экономическим процессом и распоряжается результатом этого процесса. Примером может служить юридическое оформление права аренды, порядка распределения создаваемого дохода. Эти предпосылки могут измениться, но должны постоянно существовать в объемах, необходимых для сохранения экономической власти.

Во-вторых, следует выделить *экономически воспроизводимые условия.* Речь идет об экономических отношениях между участниками реального процесса присвоения, которые выступают в форме договоров с взаимными правами и обязанностями.

На одном полюсе этого процесса находятся агенты, имеющие экономическую власть, а на другом — экономически зависимые лица. Их социально-экономическим статусом определяется содержание договоров. Между ними могут находиться промежуточные агенты: управляющий, арендатор и др. Экономические отношения между субъектами собствен-

ности обеспечивают общественно-экономическую среду в обществе. Процесс производства и воспроизводства объектов собственности постоянно должен воспроизводить эти отношения и поддерживать общественную среду своего осуществления.

Между предпосылками, процессом и результатом присвоения существует внутренняя связь. Условия и предпосылки создают социально определенную среду процессу присвоения, а реальный процесс присвоения воспроизводит условия своей общественной определенности. Такая ситуация будет сохраняться до тех пор, пока тем или иным способом не будет осуществлено перераспределение прав собственности в объеме, необходимом для изменения экономической власти. То есть речь идет о приведении в действие первого типа предпосылок (невоспроизводимых и внеэкономических) и формировании второго типа предпосылок (воспроизводимых и внеэкономических). На этом основывается процесс воспроизводства всех предпосылок в новой общественной определенности.

Вся история человечества может быть рассмотрена как последовательная смена системы прав собственности и экономической власти, придающих социально-экономическую специфику процессу производства и присвоения.

Исторические формы собственности

Исторические формы собственности образуют узловые пункты перераспределения и концентрации прав собственности. Классификация в *историческом* плане характеризует сменяющие друг друга формы собственности, составляющие социально-экономическую суть общества. Каждая из исторических форм, в свою очередь, конкретизируется по объектам и субъектам собственности, по характеру присвоения результатов производства и другим признакам. Такая классификация близка к традиционной формационной классификации, хотя и не совпадает с ней полностью.

Для *первобытных* форм собственности характерно то, что права собственности еще не сформировались и, соответственно, не было институтов и механизмов их распределения и перераспределения. Следовательно, не было и условий для образования экономической власти и экономической зависимости. Равные права на условия жизни, труд и его результат были отличительной особенностью первобытного присвоения.

Античная форма собственности отличается чрезвычайно высокой концентрацией прав собственности у частных лиц, когда права полной собственности распространялись и на людей. Абсолютной концентрации прав собственности у одних лиц соответствовало столь же абсолютное отсутствие прав у других, которые лишались признаков личности.

Последующее развитие человеческого общества сопровождалось последовательным движением к равенству личных прав и свобод. В этом историческом движении вслед за античной возникла *феодальная* форма собственности. Она характеризовалась абсолютными правами собственности на условия производства и ограниченными правами собственности на людей.

Общим до античной и феодальной форм собственности было то, что экономическая власть была дополнена властью над личностью людей.

Освобождение от личной зависимости привело, с одной стороны, к юридическому равноправию всех граждан, а с другой — к новому типу отношений: экономической власти одних и экономической зависимости других. Если исходить из принятой классификации по формационному критерию, то этими свойствами обладает *капиталистическая система*. При равном распределении гражданских прав здесь происходит неравное распределение и концентрация прав собственности.

Опыт строительства *социализма* был попыткой уравнять людей не только в правах и свободах, но и в правах собственности на условия и результаты производства.

Имеются промежуточные формы собственности, которые предполагают перераспределение прав собственности с целью ограничения экономической власти одних и освобождения от экономической зависимости других. Примером может служить участие работников в управлении, распределении дохода.

Современные тенденции мировой экономики свидетельствуют о том, что *постиндустриальное развитие* общества будет сопровождаться все большим распределением прав абсолютной частной собственности и все большим разнообразием комбинаций прав между экономическими агентами.

Критерии классификации форм собственности

Функциональный, горизонтальный, подход к описанию структуры современных форм собственности требует дополнить исторический подход особыми характеристиками исходя из комбинации экономических правомочий, определяющих положение и социально-экономический статус субъектов экономического процесса.

Теоретической основой функционального определения форм собственности и их структуры являются *экономические правомочия*. Современная теория прав собственности насчитывает от десятка (в укрупненной классификации) до полутора тысяч (в дробной классификации) правомочий. Но далеко не все правомочия можно считать существенными, определяющими социально-экономическое положение субъектов экономического процесса. Какие можно считать таковыми? Прежде всего это правомочия, связанные с использованием *способности к труду и с трудовой деятельностью*. Труд — основной фактор всех экономических процессов, в том числе и процесса присвоения, поскольку именно в процессе трудовой деятельности происходит создание объектов собственности и всего общественного богатства. Но субъектом образования формы собственности трудящиеся могут стать лишь тогда, когда их созидательное право *дополнено* другими существенными правами собственности: на ресурсы, на процесс производства и его результат, на доходы.

С точки зрения экономических правомочий собственности положение работников, создающих блага, зависит от состояния других правомочий. То, что работники выступают создателями объектов собственности, не означает, что основные права собственности принадлежат им. Здесь возможны несколько вариантов: когда верховные права собственности оказываются у тех, кто создает объекты собственности и реальное общественное богатство; когда трудится один, а хозяевами созданного становятся дру-

гие субъекты и институты; возможны различные комбинации двух названных полярных ситуаций.

Существенные признаки (правомочия) выделения форм собственности связаны с *распоряжением созданными объектами собственности*. Их особой стоимостной формой является доход. На вершине пирамиды процесса присвоения находятся доходы. Они — исходный мотив и конечный результат экономического функционирования собственности. Собственник может уступить функцию управления, наняв менеджеров; он может уступить права пользования и владения условиями производства, сдав их в аренду. Но он не уступит никому право присвоения дохода и распоряжения им. Этот уровень правомочий предполагает экономическую власть. В практическом осуществлении этих правомочий тоже возможны варианты: доход присваивает тот, кто его создает; создает один, а присваивает другой; возможны и промежуточные варианты.

Близким ко второму правомочию является *распоряжение имуществом*. По сути, имущество в стоимостной форме есть накопленный (капитализированный) доход.

И наконец, *управление*. Выделяя этот признак, имеются в виду два обстоятельства. Процесс созидания объектов собственности в сколько-нибудь крупном масштабе нуждается в согласовании и в координации всех участников и требует выделения правомочий по управлению. С образованием акционерных обществ функции и субъекты собственности отделяются от функций и субъектов распоряжения. Субъекты управления (менеджеры), контролируя движение и экономический оборот имущества и активов, становятся реальными обладателями некоторых правомочий по распоряжению средствами и результатами производства. В экономической теории этот процесс получил название «революция управляющих».

Итак, для выделения форм собственности, характеризующих ее горизонтально-функциональную структуру, следует выделить особый набор прав. В наиболее концентрированной форме они сосредоточены в правах собственности на процесс создания благ, распоряжение имуществом и доходом.

Формы собственности и их основные черты

Формы собственности представляют собой различные комбинации выделенных выше признаков (правомочий). Рассмотрим их начиная с самых простых и заканчивая самыми сложными.

1. Индивидуальная собственность. Эта форма концентрирует в одном субъекте: труд, управление, распоряжение доходом и имуществом. В современной экономике сюда могут быть причислены те, кого принято называть некорпорированными собственниками. В России к этой форме могут быть отнесены: крестьяне, ведущие свое обособленное хозяйство; отдельные торговцы (включая «челноков»); частнопрактикующие врачи, адвокаты и все те, кто сосредоточивает в одном лице труд, управление, распоряжение доходом и имуществом.

Статистика ряда зарубежных стран выделяет эту форму под названием индивидуального, или некорпоративного, предпринимательства. В российской статистике отсутствует соответствующая форма собственности, хотя особо выделяется малое предпринимательство.

2. Частная собственность. Частная собственность близка по содержанию к индивидуальной в том смысле, что *основные правомочия сконцентрированы в одном лице* (оно может быть одновременно и *юридическим лицом*). Но частная собственность как особая форма отличается от индивидуальной тем, что некоторые признаки (правомочия) здесь могут разделяться и персонифицироваться в разных субъектах. На капиталистической фирме с использованием наемного труда трудятся одни лица, а распоряжаются доходом и имуществом другие. Положение последних определяется экономической властью, а положение первых — экономической зависимостью. В промежуточном положении находится управляющий (менеджер). Поскольку, как отмечалось выше, управляющие участвуют в выполнении функций по владению и даже распоряжению, их положение по набору правомочий может отличаться от положения другого персонала. Если частное лицо, будучи собственником условий производства, не применяет труд наемных работников, то такую собственность следует определить как индивидуальную (или частнотрудовую).

Статистика РФ выделяет в качестве частной собственности имущество, принадлежащее физическим и юридическим лицам. Фактически сюда относится негосударственная собственность. Внутренние различия самой частной собственности не определяются, хотя особо выделяется акционерная собственность без определения специфических особенностей акционерной формы.

3. Общая собственность. Эту форму образует объединение лиц, имеющих права индивидуальных собственников. По размеру имущества участники общей собственности могут отличаться друг от друга. Но они не отличаются по набору существенных правомочий. Общая собственность может быть долевая, когда выделены имущественные доли участников, и совместная, когда доли не выделяются. Наиболее часто встречающейся функционально-производственной разновидностью общей собственности является кооперативная собственность. (Общая собственность может быть семейной.) В ее основе лежит объединение индивидуальных собственников. Но это не арифметическая сумма индивидуальных собственников, а их функционирующее единство. Каждый участвует в кооперативе своим трудом и имуществом, имеет равные права в управлении доходом и его распределении. Кооперативная собственность также может иметь вид долевой, когда определены доли каждого участника в имуществе кооператива, или бездолевой, т.е. без выделения и персонификации долей имущества каждого участника. Последнюю называют артельной собственностью.

В небольших по размерам кооперативах не создаются особые органы управления. В крупных кооперативах создаются специальные органы управления и выделяются специальные люди для управления делами кооператива. В этом случае количественный рост порождает качественные особенности, поскольку участники кооператива делегируют особым органам одно из важнейших прав собственности — управление и даже частично функции распоряжения (имуществом, ресурсами и продукцией). Поскольку в кооперативной форме происходит делегирование функции управления особым органам и участникам, в ней возможно противоречие между функциями и субъектами распоряжения и управления. По содержанию к кооперативной собственности очень близка *«рабочая соб-*

ственность», которая образуется в результате выкупа работниками предприятий у частных собственников, и *«семейная собственность»*, которая приобретает экономическое содержание, если члены семьи занимаются предпринимательской деятельностью.

4. Государственная собственность. От предыдущих форм она отличается тем, что *абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государственного института политической и экономической власти.* Государство является верховным распорядителем имущества (условиями производства). Управляют производством назначенные государством руководители (менеджеры). Особенность собственности государственных предприятий состоит в том, что их имущество не делится на доли и не персонифицируется в отдельных участниках экономического процесса, и в этом смысле государственная собственность унитарна.

Собственность на основные факторы (средства) производства получает здесь высшую форму анонимности, поскольку субъектом распоряжения имуществом предприятий выступают государственные органы.

Развитие процессов обобществления в индустриальном производстве ведет к усилению анонимности собственности и институционализации ее функций в специальных органах разного уровня. Параллельно происходит нарастающая социализация экономики. Поэтому некоторые черты государственной собственности как объективно необходимой формы обретают свою актуальность в уже обозримой перспективе. В области экологии и иных национально значимых сферах они приобретают практический смысл, обеспечивая механизм реализации экологических, социальных и иных программ.

Государственная собственность реализуется еще в одном направлении. Обладая экономической (и политической) властью, она директивно присваивает часть доходов субъектов экономического процесса (через налоги, акциза, пошлины и т.д.) и перераспределяет их.

5. Муниципальная собственность. Верховным распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (городские, районные и др.). Управление муниципальными предприятиями осуществляется либо непосредственно муниципальными органами, либо через назначенных руководителей (или менеджеров). Созданный доход может распределяться муниципальными органами, руководителями самостоятельно или с участием трудовых коллективов.

6. Смешанные формы. Современная экономика характеризуется динамизмом, многообразием изменений экономических отношений, форм и институтов. Применительно к собственности происходит диффузия разных форм и отношений собственности, в результате чего усложняется внутреннее содержание отдельных форм. *Внутри отдельных форм соединяются черты разных форм собственности.* Например, внутри государственных предприятий могут образовываться структуры частнопредпринимательского и кооперативного характера, в рамках государственных и муниципальных учреждений возникают черты различных форм собственности. В переходной экономике России этот процесс затронул все сферы. Например, различные медицинские центры, созданные в государственных медицинских учреждениях, функционируют на частных или кооперативных началах. Аналогичные структуры имеются и в государствен-

ных высших учебных заведениях. Или, например, колхозы и совхозы преобразованы в акционерные общества, но продолжают функционировать на кооперативных началах, вновь объединив ранее выделенные работникам паи.

Особым направлением образования смешанных форм собственности является *социализация*. Она предполагает нарастание признаков и свойств общности различных форм собственности, усиление общественной связи субъектов собственности. Это происходит путем участия работников в управлении производством и распределении дохода; участия государственных и частных предприятий в обеспечении работников жильем, в медицинском обслуживании. Все это изменяет социальную сферу различных форм собственности.

Российская статистика очень узко трактует смешанную форму собственности. Она фиксирует смешанную собственность с иностранным участием, когда в уставных капиталах, имущественных комплексах и активах российских предприятий имеется доля зарубежных участников. Статистика выделяет также смешанную собственность без иностранного участия. Здесь учитываются чаще всего акционерные общества, созданные в процессе приватизации с сохранившимся у государства пакетом акций.

Не следует отождествлять смешанные формы собственности со смешанной экономикой. Форма собственности — это характеристика комбинации прав собственности: здесь в рамках отдельной формы сочетаются различные типы главных правомочий по труду, управлению, доходу.

7. Комбинированные формы. Выше был рассмотрен процесс усложнения внутреннего содержания отдельных форм собственности. Современная экономика в поисках эффективного функционирования и реализации предпринимательских проектов приводит к объединению различных форм собственности при сохранении каждой из них своего особого содержания. В результате образуются комбинированные формы. К ним могут быть отнесены совместные предприятия, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты с концентрацией и спецификацией некоторых правомочий (управление, распределение дохода и распоряжение имуществом). В финансово-промышленных группах и иных объединениях могут участвовать частные, государственные и другие формы без утраты своего базового качества.

При образовании комбинированных форм каждый участник, представляющий ту или иную форму собственности, делегирует такой объем своих полномочий, который не ведет к утрате базового качества каждой из форм собственности. Если же имеет место утрата базового качества, то происходит преобразование форм собственности.

Детальный анализ смешанных и комбинированных форм предполагает определение того круга правомочий, который перераспределяется и дополнительно приобретается в результате происходящих изменений во внутреннем содержании каждой формы или при образовании на их основе комбинированных объединений. Комбинированными могут быть не только *формы* собственности и *отношения* собственности, необязательно предполагающие конкретные формы юридических лиц, предпринимательских и институциональных структур. Государство, например, обладает верховными правомочиями собственности на природные ресурсы — лишь его органы могут иметь право на их разработку и определять усло-

вия раздела продукции и дохода между государством и предпринимательскими структурами. Субъекты федерации также обладают определенными правами, причем весьма существенными. И, наконец, фирмы, ведущие разработку недр, имеют свои правомочия. Сами фирмы могут быть представлены отечественными, зарубежными или совместными предприятиями. Каждый из выделенных уровней наделен своим набором прав. В совокупности они образуют комбинированные отношения собственности по разработке природных ресурсов.

Комбинированные формы еще не развились и не структурировались в переходной экономике России и не учитываются в статистике. Но реально процессы их формирования активно происходят, что и отражается экономической теорией.

Особенности акционерной собственности

В связи с широким распространением в современной рыночной и переходной экономике акционерной собственности необходимо специально рассмотреть природу и особенности этой формы. Прежде всего надо ответить на вопрос, является ли она особой формой собственности? Если исходить из выделенных выше признаков собственности, то само существование акционерных предприятий не дает достаточных оснований для отнесения их к особой форме собственности. Во-первых, объектом собственности здесь являются не средства производства, а лишь представляющие их ценные бумаги. Эти бумаги дают безусловное право на часть дохода и условное право на участие в управлении. Но сами по себе эти бумаги не обеспечивают никакого права на распоряжение даже той долей имущества, которая соответствует номинальной или рыночной цене ценной бумаги. Во-вторых, номинальное право на участие в управлении может превратиться в реальную возможность только для тех, кто сконцентрировал в своих руках контрольный пакет акций. С этой точки зрения акционерная форма является видом анонимной собственности, что создает большие возможности для концентрации экономической власти у части (как правило, меньшей) участников. Акционерная форма имеет существенные особенности по сравнению с частной собственностью. Одна из особенностей состоит в том, что одни частные собственники (владельцы контрольного пакета акций) получают возможность распоряжаться не только чужим трудом и доходом, но и чужой собственностью — собственностью других участников. В этом смысле акционерная собственность — *своеобразная форма мультипликативной частной собственности*. При этом величина мультипликатора находится в обратной зависимости от доли, которую образует контрольный пакет акций.

Другой особенностью акционерной формы является ее *ассоциативность*. Акционерная собственность — это собственность многих физических (и юридических) лиц на единый реальный процесс присвоения с неравномерно распределенными правами. Одни физические лица имеют право на пользование имуществом (средствами производства) и на доход в форме зарплаты. Другие физические и юридические лица имеют право только на доход (владение привилегированными акциями). Третьи имеют право на доход и участие в управлении. Отдельные участники акционерного общества или их группа могут сконцентрировать реальные права, дающие экономическую власть (через контрольный пакет). Вместе с

тем все участники акционерного общества так или иначе уступают права управления специальному органу и специальным людям, что в крупных компаниях, особенно с распыленным пакетом акций, приводит к обособлению функции управления и концентрации части экономической власти в руках менеджеров. Акционерная собственность по своему содержанию не укладывается в классические рамки частной собственности. Она имеет реальные черты ассоциированной собственности многих участников с делегированием некоторых прав и образованием структур, концентрирующих эти делегированные права.

Таким образом, акционерная собственность имеет следующие основные особенности. Во-первых, по составу участников (собственников) она является *смешанной и комбинированной одновременно*. Ее участниками могут быть самые разные юридические лица (включая государство и иностранных участников). Во-вторых, акционерные общества создают эффект *мультипликативного распоряжения чужим имуществом* и чужими активами, причем на добровольной основе. Владельцы контрольного пакета акций распоряжаются реальным имуществом участников общества, не обладающих контрольным пакетом. В-третьих, акционерная собственность порождает признаки переходной формы — по своему содержанию она *сочетает черты частной и общественной собственности*.

Экономический критерий преобразований собственности

Преобразования собственности, проводимые в России, ассоциируются чаще всего с приватизацией. Однако приватизация является только одной из форм преобразования собственности. Она включает как перераспределение прав в рамках одной и той же формы собственности, так и переход от одних форм собственности к другим. При этом изменение форм собственности, как уже отмечалось, ведет к изменению экономической власти только в случае особой концентрации правомочий в одних руках.

Различие экономического и юридического подходов к преобразованию собственности отчетливо обнаруживается по следующим основным направлениям. Право бесстрастно фиксирует переход прав собственности от одних субъектов к другим. Вопрос о том, насколько эффективно объекты собственности использовались прежде и чем вызвана необходимость смены собственников, не является предметом специального внимания в правовом подходе. Для экономического же подхода вопрос об эффективном использовании имущества, переходящего от одного собственника к другому, — главный. Поэтому именно экономические критерии преобразования форм собственности являются важнейшими при определении соответствия конкретных путей и форм преобразования собственности историческому и экономическому прогрессу. Игнорирование этого обстоятельства может привести к выбору таких путей преобразования, которые приведут к большим потерям, экономическому и общественному регрессу.

Другое отличие экономического подхода к преобразованиям собственности от юридического состоит в том, что в рамках одной и той же юридической формы собственности могут произойти существенные преобразования в процессе присвоения. Допустим, физическое лицо обладает правом собственности на земельный участок. Независимо от того, обрабаты-

вает оно этот участок или нет, его права собственности не изменятся, хотя по экономическому содержанию это две совершенно различные ситуации. Не изменяется право собственности такого лица и в случае, если земельный участок будет обрабатываться наемными работниками. Это уже принципиально иная ситуация с точки зрения реального экономического процесса присвоения при одном и том же праве частной собственности. Подобные примеры можно привести и применительно к общественной собственности. Поэтому только экономический анализ позволяет получить более глубокое, конкретизированное и внутренне расчлененное знание о реальном содержании собственности.

Подход к экономическим преобразованиям с позиций критериев экономической эффективности характерен для основных направлений экономической теории. Теория эффективного и рационального распределения ресурсов, обосновывая критерии перемещения ресурсов из негосударственного (частного) сектора в государственный (общественный), выдвигает следующее требование: преобразование собственности путем перемещения средств и ресурсов из одного (частного) сектора в другой (общественный) возможно и экономически оправданно, если потери от изъятия ресурсов из частного сектора меньше дополнительных выгод в государственном (общественном) секторе. Иначе говоря, преобразование частной собственности в общественную имеет смысл лишь в том случае, если это приводит к росту производительности (отдачи) ресурсов. Данный экономический критерий, с некоторыми уточнениями, может быть универсально применен ко всем иным формам собственности и перераспределяемым правам собственности.

Однако решения о преобразованиях собственности в переходной экономике, как показывает опыт, могут диктоваться и иными обстоятельствами: политическими, избранным вариантом преобразований (радикальным или реформаторским), интересами теневого и криминального капитала. Все это способно существенно повлиять на выработку рациональных экономических решений и может привести к экономическим потерям в данный момент времени.

Вместе с тем следует учитывать краткосрочные и долгосрочные последствия преобразований собственности. В этой связи существует проблема взвешивания краткосрочных потерь и долгосрочных выгод для общества от преобразований собственности. Ее решение требует целого ряда особых экономических расчетов. В любом случае тщательный научный экономический анализ должен предшествовать преобразованиям собственности и в государственном масштабе, и в каждом конкретном случае.

Особенности преобразования собственности в российской экономике

Прежняя экономическая система, существовавшая в СССР, характеризовалась наличием государственной и кооперативной форм собственности при господствующей роли государственной собственности и фактическом огосударствлении и контроле государства за развитием кооперативной и личной собственности. Перераспределение прав собственности, которое происходило внутри существовавших форм собственности, не затрагивало перераспределения экономической власти в целом в экономической системе.

Лишь во второй половине 80-х годов прошлого века начались интенсивные изменения собственности, затрагивающие не только перераспределение прав, но и изменения форм собственности.

В 1986 гг. был принят Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». Он послужил основой легализации частного предпринимательства и индивидуально-трудовой собственности.

В 1988 г. был принят Закон СССР «О кооперации в СССР». Хотя кооперативная форма собственности уже существовала в стране, принятие указанного закона имело существенное значение с точки зрения преобразования собственности. Во-первых, по закону разрешалось применение наемного труда в кооперативах. Во-вторых, в условиях сохранения планового регулирования цен для государственных предприятий новые кооперативы получали режим свободного ценообразования. Тем самым была создана возможность для интенсивного и широкомасштабного перелива государственной собственности в частную. Через связи с кооперативами как самостоятельными юридическими лицами и через создание кооперативов при госпредприятиях развернулся широкомасштабный процесс превращения средств государственных предприятий в частногрупповую и частнокапиталистическую собственность.

В 1989 г. был принят ряд нормативных актов об аренде, в том числе Закон «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде». Этот закон содержал правовую основу для перераспределения прав собственности и для изменения форм собственности. В нем впервые законодательно разрешалось заключать договоры аренды с правом выкупа трудовыми коллективами арендованного государственного имущества. На практике аренда вылилась в расширение прав трудовых коллективов в управлении, использовании хозрасчетного дохода.

В 1990—1991 гг. в СССР была создана законодательная база для перераспределения прав собственности и преобразования форм собственности. Были приняты «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик» (31 мая 1990 г.) и целый ряд законов и иных нормативных актов, направленных на развитие рыночных отношений, в том числе Закон «Об основах разгосударствления и приватизации в СССР» (1 августа 1991 г.).

Реформирование собственности в СССР предполагало, во-первых, многообразие форм преобразований госсобственности. Разгосударствление имело целью перераспределение таких правомочий, как управление, использование части дохода без смены форм собственности. В процессе смены форм собственности предусматривалось превращение государственной собственности в другие, негосударственные, формы собственности (коллективную, семейную). Приватизация рассматривалась как одна из форм разгосударствления (но не как единственная и исключительная форма преобразований собственности). Приоритетное право выбора форм, направлений и сроков приватизации предоставлялось трудовым коллективам. Трудовые коллективы, исходя из перспективных планов развития предприятий, могли принимать решения об очередности решения задач реконструкции, жилищного и социального строительства, выкупа госимущества. Свобода выбора и гибкое разнообразие возможностей преобразования государственной собственности являлись особенностями принятого в СССР подхода к реализации важнейшего направления экономической реформы.

Выбор направлений и форм преобразований собственности после 1991 г. в переходной экономике России осуществлялся в ходе острых дискуссий. Хотя и выдвигались предложения по постепенному, с учетом особенностей различных сфер, осуществлению приватизации — проводить разгосударствление с сохранением государственной собственности на крупных предприятиях; создавать коллективные предприятия как с неделимой, так и с коллективно-долевой собственностью; осуществлять бесплатное распределение государственного имущества среди населения через специальные приватизационные счета, государственные ценные бумаги и т.д., приватизация в России была осуществлена в *радикальном варианте по характеру, масштабам, темпам, срокам и методам.*

Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятый 3 июля 1991 г., и послужил основой для разработки и реализации практических программ приватизации. Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. «Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий» явился основой для интенсификации процесса приватизации. Широкомасштабный процесс разгосударствления с предписанием количественных планов по отраслям и регионам развернулся на основе первой программы приватизации (июнь 1992 г.). Указ же Президента РФ от 1 июля 1992 г. №721 и утвержденный пакет положений к нему придали процессу приватизации массовый характер.

Можно выделить следующие основные особенности российского варианта приватизации:

1. Директивность. Решение о приватизации принималось не трудовыми коллективами или руководителями (менеджерами), знавшими специфику финансового и технологического состояния предприятий, а Госкомимуществом. Регионам директивно предписывались даже количественные масштабы приватизации с разбивкой по отраслям. Трудовые коллективы государственных предприятий не имели права выбора сроков и механизма преобразования собственности.

2. Приоритетность одной формы. В качестве приоритетного направления было выбрано превращение государственной собственности в частную. Недооценивались и даже игнорировались другие формы преобразований госсобственности, связанные с перераспределением прав собственности. В результате российская модель была жестко нацелена на перераспределение экономической власти между социальными слоями общества.

3. Приоритет социально-политических целей над экономическими. Российская модель не учитывала критерии экономической эффективности осуществления приватизации в краткосрочном и среднесрочном аспектах, что неизбежно приводило к расточительности. Имущество государственных предприятий, преобразованных в открытые акционерные общества в порядке приватизации, оценивалось по остаточной стоимости на основе оптовых цен 1980-х годов. Рабочие комиссии по подготовке предприятий к приватизации, состоящие из руководства и членов трудовых коллективов, были заинтересованы в сведении к минимуму стоимости выкупаемого имущества государственных предприятий и стоимости уставного капитала акционируемых предприятий. Резкий спад производства и обесценение оборотных средств предприятий привели к снижению их доходов, так же как и доходов работников. Поэтому трудовые коллек-

тивы были заинтересованы в минимизации уставного капитала акционируемых в порядке приватизации государственных предприятий. Органы Госкомимущества, заинтересованные в скорейшей и массовой приватизации, не располагали ни средствами, ни кадрами, ни временем для проверки оценки имущества предприятий.

4. Социальная деформированность при быстрой концентрации капитала. Провозглашенная социально-стартовая цель превратить всех граждан в собственников и создать массовый средний класс на практике обернулась отторжением от собственности основной массы населения и сосредоточением государственной собственности и потоков доходов у олигархических групп.

5. Форсирование развития фондового рынка. Результаты приватизации по российской модели не сводятся к изменениям в структуре собственности. Поскольку основная масса средних и крупных предприятий директивно приватизировалась в виде превращения государственных предприятий в открытые акционерные общества, сам процесс приватизации явился сильным фактором развития фондового рынка.

Первоначальное распределение акций осуществлялось в следующем порядке. По первому варианту льгот для трудовых коллективов им разрешалось приобретение по закрытой подписке 25% привилегированных акций и 10% обыкновенных акций; 5% акций составлял опцион для руководства предприятия. По второму варианту льгот 51% голосующих акций по закрытой подписке продавался с коэффициентом 1,7 от номинальной стоимости членам трудового коллектива. По третьему варианту 20% акций по закрытой подписке продавались инициативной группе, которая брала на себя ответственность за приватизацию убыточного предприятия, и 20% продавались трудовому коллективу. Остальные пакеты акций, принадлежащих государству, продавались на фондовом рынке.

Акции приватизированных предприятий и образуемый ими фондовый рынок существенно отличаются от их классических аналогов. Особенность состоит в том, что если классические (обычные) акции являются порождением реального инвестиционного процесса и обмена акций на реальные активы, то акции, вошедшие в фондовый рынок в переходной экономике России, имели источником своего происхождения обмен на фиктивные активы в виде ваучеров и за ними не было реального инвестиционного процесса. Указанные обстоятельства существенно влияли на формирование фондового рынка и движение акционерного капитала. Курсовое поведение акций предприятий, акционированных в порядке приватизации, не отражало реальные инвестиционные процессы или экономическую эффективность представляемых ими предприятий. На курсовое поведение акций названного типа влияли иные, не вполне обычные для фондового рынка факторы: стремление к перераспределению экономической власти через формирование контрольных пакетов акций. Подтверждением тому служили факты роста курса акций (в реальном измерении) при спаде производства на предприятиях. Тем не менее сегмент фондового рынка порожденный акциями приватизируемых предприятий, явился важным катализатором рыночных преобразований особого типа.

Результаты, этапы и формы российской приватизации

Процесс перераспределения собственности в России практически завершен, и уже сложилась новая реальность в социально-экономической среде функционирования экономики. Об этом свидетельствуют данные о распределении предприятий по формам собственности.

В результате приватизации сформировалась новая структура форм собственности, негосударственный сектор экономики и были созданы условия для формирования рыночных институтов.

В 1991—1992 гг. (до начала массовой приватизации) было приватизировано 46,8 тыс. государственных предприятий. В 1993 г. приватизировано 42,9 тыс. предприятий. С 1993 г. по 2006 г. было приватизировано 94931 государственных и муниципальных предприятий. Наибольшее число приватизированных предприятий пришлось на период массовой приватизации в 1993—1994 гг. (64829), что составило 68,3% от общего числа приватизированных предприятий за 1993—2006 гг.

К 2006 г. сложилась следующая структура собственности (см. таблицу ниже). Предприятия и организации, относимые к частной собственности, составили 80,5%; к муниципальной — 5,3%; к государственной — 3,4%; прочие формы собственности составили 5,6%.

Рапределение предприятий и организаций по формам собственности (на 1 января)

	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	В процентах к итогу						
Всего,	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:							
государственная	14,3	4,5	4,3	4,1	3,9	3,6	3,4
муниципальная	8,8	6,5	6,4	6,2	5,9	5,6	5,3
частная	63,4	75,0	75,8	76,9	78,0	79,2	80,5
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	4,2	6,7	6,6	6,4	6,1	5,7	5,3
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	9,3	7,3	6,8	6,4	6,1	5,8	5,6

Источник: Россия в цифрах. 2006. — М., 2006. — С. 167.

В ходе приватизации за последние 10 лет доля предприятий и организаций в частной собственности увеличилась с 63,4 до 80,5%, а в государственной — уменьшилась с 14,3 до 3,4%.

Данные официальной статистики требуют комментариев. Высокий удельный вес предприятий частной собственности объясняется тем, что все негосударственные предприятия учитываются как частные. При этом следует иметь в виду, что в число частных предприятий попадают акционированные как единое целое крупные комплексы (Газпром, РАО «ЕЭС России» и др.). При невысоком показателе доли данных предприятий в общем числе предприятий они имеют высокий показатель в общем объеме производства: 5,6% смешанных предприятий дают более половины

общего объема производства. Объясняется это тем, что крупные базовые отрасли акционированы в особом порядке как единые экономические комплексы (газовая промышленность, энергетика, связь и др.) и часть акций принадлежит государству. Данное обстоятельство позволяет считать эти структуры частными с государственным участием, т.е. смешанными.

Если рассматривать приватизацию в динамике, то можно выделить следующие основные этапы:

1. Доваучерная приватизация. Она проводилась в основном в форме выкупа арендованного имущества и охватывала главным образом сферу социальной инфраструктуры: торговлю, бытовое обслуживание, общественное питание, гостиничное хозяйство и т.д.

2. Ваучерный (чековый) этап приватизации (1992—1994 гг.). Его основным содержанием стало создание широкого слоя собственников, главным образом мелких акционеров, путем безвозмездной передачи госсобственности, преобразования государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажи, как правило малых предприятий, по конкурсу и на аукционе. От 50 до 80% стоимости пакетов акций и выкупаемого имущества оплачивалось приватизационными чеками.

3. Послечековый (денежный) этап приватизации (1994—1999 гг.). Его основным содержанием была продажа как самих предприятий (с аукциона и по конкурсу), так и акций предприятий, акционированных в порядке приватизации, за деньги. На этот этап возлагались не оправдавшиеся надежды на формирование «стратегических» инвесторов, пополнение доходов бюджета.

4. Изменение приоритетов государственной политики в области приватизации и необходимость наведения порядка в приватизационных процедурах привели к принятию в 2001—2003 гг. нового федерального закона о приватизации и ряда нормативных актов, конкретизирующих его положение. Фактически с 2003 г. начинается отсчет нового, **современного этапа приватизации в России**, основная цель которого — устранение негативных тенденций, сложившихся на предыдущих этапах реформ в этой сфере, и кардинальное повышение эффективности управления государственным имуществом в целом.

Результаты и последствия приватизации являются предметом дискуссий, обсуждений и постоянного анализа.

В 2004 г. Счетная палата РФ подготовила аналитическую записку под названием «Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993—2003 годы», в которой содержится подробный анализ законодательства, деятельности органов исполнительной власти, основные экономические и социальные итоги приватизации и вскрывается ряд недостатков и противоречий приватизации. Проведенное Счетной палатой мероприятие позволило сформулировать ряд выводов и рекомендаций. Среди них можно выделить следующие.

- Несмотря на то что к концу 90-х годов XX в. удалось в целом решить задачу изменения форм собственности (более 58,9% предприятий стали частными), ряд стратегических целей приватизации не был

достигнут: а) не сформирован широкий слой эффективных частных собственников; б) структурная перестройка экономики не привела к желаемому повышению эффективности деятельности предприятий; в) привлеченных в процессе приватизации инвестиций оказалось недостаточно для производственного, технологического и социального развития предприятий; г) в ряде отраслей не удалось сохранить конкурентное положение предприятий на отечественном и мировом рынках.

• В федеральных органах законодательной и исполнительной власти отсутствовал реальный консенсус в отношении выбора приватизационной модели, а также методов и процедур ее реализации. Поэтому законодательство на всем протяжении 1990-х годов объективно носило внутренне противоречивый, непоследовательный характер, а приватизационная практика не соответствовала декларируемой идеологии (предполагавшей формирование эффективного собственника, повышение эффективности деятельности предприятий и создание социально ориентированной рыночной экономики, привлечение иностранных инвестиций и т.п.).

До последнего времени законодательная база постоянно отставала от реальных процессов приватизации, не обеспечивала возможностей для контроля приватизационных сделок, не позволяла эффективно противодействовать новым формам экономической преступности. Недостатки законодательства создавали препятствия для достижения стратегических целей приватизации и косвенно повлияли на формирование в обществе представлений о несправедливости и нелегитимности ее результатов.

• На практике приватизация государственной собственности сопровождалась многочисленными нарушениями как со стороны федеральных органов государственной власти, их уполномоченных представителей, так и со стороны руководителей приватизируемых предприятий, что приводило, в частности, к незаконному отчуждению объектов государственной собственности, в том числе имеющих стратегическое значение, в пользу российских и иностранных лиц по заниженным ценам.

Характерной особенностью приватизации было снижение активов приватизируемых предприятий, что приводило к неправильному установлению цены приватизационной сделки и недополучению федеральным бюджетом средств за проданное имущество. В ходе приватизации менялась методика оценки, которая не позволяла реально оценить стоимость отчуждаемых государственных активов. В некоторых случаях оценка фактически вообще не проводилась.

• Отсутствие долгосрочной приватизационной политики привело к тому, что акции стратегически важных предприятий оказались скупленными иностранными фирмами (например, 13,24% акций ОАО «Пермские моторы», 26,7% акций ОАО «АНТК имени А.Н. Туполева»). Надежды на инвестиционную активность иностранных инвесторов не оправдались; более того, было отмечено падение уровня производства и социальной защищенности работников на предприятии, где иностранные инвесторы имели контрольные пакеты акций.

• Социальная эффективность приватизации оказалась крайне низкой. Принципы равенства граждан при осуществлении массовой приватизации и учет интересов и прав всех слоев населения не были соблюдены.

Развитие процесса приватизации в современных условиях направлено на повышение ее эффективности, устранение деформаций, допущенных на предыдущих этапах, а также на выработку путей для повышения эффективности деятельности по использованию государственного имущества.

Внесенные в 2002 г. изменения в процесс приватизации в соответствии с Законом о приватизации государственного и муниципального имущества позволяют осуществить ряд действенных мер в этом направлении. Среди них следует отметить единый порядок приватизационного процесса на территории всей страны и многоуровневую систему приватизации имущества. Федеральная собственность передается в частные руки только по разрешению Президента РФ и Правительства РФ. Изменения в структуре собственности крупнейших естественных монополий осуществляется на основании решения Федерального Собрания РФ.

На современном этапе важнейшей формой приватизации выступает *аукцион*. При этом при приватизации не очень крупных предприятий широко используются и другие формы: спецаукционы, конкурсы, продажа по принципу публичного предложения. Введена практика доверительного управления.

Эти и другие направления совершенствования приватизации сочетаются с поисками способов для введения критериев повышения эффективности корпоративного управления.

Приватизация является особой, но не единственной формой преобразования собственности. Возможно перераспределение прав собственности без перераспределения экономической власти. Саму приватизацию можно проводить радикально, подчиняя ее достижению политических целей, или эволюционно, подчиняя целям экономической эффективности. В современных условиях наметились тенденции и обратных преобразований собственности — из частной в государственную, кооперативную, муниципальную. Примерами могут служить многочисленные факты возвращения приватизированного жилья в муниципальную собственность; объединение паев акционированных сельскохозяйственных предприятий; приобретение муниципальными органами власти контрольного пакета акций приватизированных предприятий с целью подъема производства и др.

Происходит повышение роли государственной собственности в базовых отраслях экономики. Подобная политика государства диктуется объективными обстоятельствами. Успешно конкурировать на глобальных мировых рынках могут только крупные корпорации с высокой концентрацией ресурсов и при поддержке экономической политикой государства.

Несмотря на то что в России пройдены крупные этапы в процессе приватизации, перераспределение прав собственности еще не завершено. Активно ведутся поиски оптимальной концентрации правомочий у физических и юридических лиц, обеспечивающей наиболее эффективные формы развития собственности. *Критерий экономической эффективности становится все более определяющим в процессе перераспределения прав собственности на новых этапах ее преобразования.*

Основные понятия

Ваучеры
Владение
Выкуп имущества
Государственная собственность
Залоговый аукцион
Индивидуальная собственность
Комбинированные формы собственности
Кооперативная собственность
Муниципальная собственность
Общая собственность
Права собственности
Преобразование предприятий
Приватизация
Присвоение
Продажа имущества
Разгосударствление
Распоряжение
Смешанные формы собственности
Собственность
Теория прав собственности
Частная собственность
Экономическая власть
Экономическая зависимость

Глава 40. Экономическая роль и экономическая политика государства. Методы государственного регулирования экономики

Формирование национальной модели экономики происходит при активном участии государства, которое вырабатывает экономическую и социальную политику, осуществляет институциональные меры по регулированию экономики в соответствии с функциями государства в экономике.

Усиление роли государства неизбежно в условиях переходных преобразований. Значение данного фактора особенно возрастает в силу специфики национальной модели российской экономики.

Функции государства в экономике

Классификация функций государства в экономике опирается на общие концептуальные представления о государстве как особой общественной подсистеме.

Государство возникло и существует прежде всего для поддержания целостности сообщества людей, живущих на определенной территории, а значит, должно отражать волю и интересы всех своих граждан. В то же время общество как сложная система характеризуется иерархическим принципом построения. На вершине этой иерархии (по крайней мере, со времени появления капитализма) находится экономика. Государство, как и другие общественные подсистемы (мораль, право, культура и др.), испытывает на себе влияние господствующей подсистемы — экономики. Это усложняет выполняемые им функции. С одной стороны, для поддержания целостности общественной системы государство должно обеспечить сбалансированное развитие всех подсистем общества, не допуская гипертрофии или угасания какой-либо из них. С другой стороны, оно так или иначе отражает главенство экономики, например, поддерживая ту форму связи между экономическими агентами, которая превалирует на данном этапе экономического развития и распространяется на все сферы общественной жизни. В современных условиях такой формой связи в большинстве государств мира является рынок. Исходя из этого, можно выделить *основные направления действий государства в сфере экономики.*

Первое направление связано с тем, что в качестве представителя всех своих граждан государство с помощью законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти (создавая соответствующие институты) структурирует и согласовывает взаимодействия всех членов общества и социальных групп, в том числе и в экономической сфере, поддерживая порядок внутри государства и осуществляя или регламентируя взаимоотношения с другими государствами от имени и в интересах всех своих граждан. Государство формирует правовые рамки функционирования экономики и гарантирует исполнение принятых законов и других правовых актов (обеспечение прав собственности, условий выполнения контрактов и т. д.). Иными словами, государство *обеспечивает правовые рамки* различных видов трансакций в экономике (сделок, управления, рационирования).

Государство создает и *поддерживает средства коммуникации* и обеспечивает доступ к информации, касающейся функционирования экономики, по возможности всем экономическим агентам, что снижает неопределенность, непредсказуемость многих экономических процессов. В современных условиях особое значение для функционирования экономической системы приобретает деятельность государства по обеспечению мобильности факторов производства (организация служб занятости, бирж труда, фондовых бирж, информационных центров, лизинга и т. д.). Причем государство либо само осуществляет работы по созданию средств коммуникации, обеспечению информацией и др., либо организует, координирует, стимулирует и контролирует работу частного сектора по выполнению этих функций.

Второе направление функционирования государства в экономике отражает господствующее положение последней в общественной системе. Государство поддерживает сложившиеся экономические отношения и рынок как основную форму связи между экономическими агентами в современном мире, а также главный механизм рынка — конкуренцию. На практике *защита конкуренции* означает обеспечение формально свободного доступа на рынки и правовое ограничение крайних проявлений монопольной власти, снижающих эффективность использования ресурсов и наносящих вред как потребителям, так и производителям. Совершенная конкуренция, как и чистая монополия, в действительности встречаются крайне редко. Более реалистичны промежуточные рыночные структуры, различающиеся по степени соответствия их конкурентному рынку: работающая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, доминирующая фирма, естественная монополия и др. Конкретные типы рыночных структур, их доля в экономике складываются в ходе конкретно-исторической эволюции национальной экономики. Государство определяет правила, по которым совершаются деловые операции экономических агентов, регулирует отдельные стороны их функционирования, оказывая поддержку либо устраняя те или иные сферы деятельности отдельных индивидов или институтов (воздействие на процесс ценообразования, внедрение конкуренции на неконкурентные рынки через разделение монопольного производства, организация конкуренции за права по обслуживанию рынков естественных монополий, регулирование стандартов качества и т. д.).

В целом государство стремится поддержать конкурентные процессы — свободу входа-выхода с рынка, определенную степень соперничества между фирмами, ограничить недобросовестную конкуренцию и крайние проявления монопольной власти. Это объясняется тем, что на данном этапе эволюции экономических систем (при наличии частной информации, которой располагают только фирмы, внешних шоков, труднопрогнозируемых инновационных процессов и т. д.) во многих случаях именно конкурентная среда позволяет фирмам самостоятельно выбрать оптимальное поведение и способствует эффективному использованию ресурсов. Это не означает, однако, что экономическая политика государства по поддержке конкуренции направлена на разрушение или подавление рыночных структур, далеких от совершенной конкуренции. Государство главным образом корректирует воздействие этих структур на поведение фирм.

Данная деятельность государства осуществляется как в интересах развития конкуренции, так и в интересах развития общества в целом (защита национальной промышленности, развитие мелкого и среднего бизнеса, развитие регионов, защита занятости, стимулирование фирм-лидеров, защита интересов потребителей и т. д.). При этом приоритет отдается общественным интересам, даже если их реализация на некоторых этапах связана с монополизацией отдельных рынков. Такое поведение государства следует отличать от встречающегося на практике подчинения деятельности государственных структур интересам господствующего в экономике крупного капитала, чье функционирование неизбежно сопровождается монополистическими тенденциями. Но интересы последнего и общественные интересы далеко не всегда совпадают.

Поддерживая рыночную форму связей, государство должно учитывать и компенсировать *внешние эффекты* деятельности фирм на рынке — например, такие, как загрязнение окружающей среды. Устанавливая пределы вредных выбросов, взимая плату с фирм за загрязнение окружающей среды, ограничивая объемы вредного производства, государство в определенной степени смягчает негативные воздействия экономики на другие сферы жизнедеятельности общества.

Внешние эффекты рынка (как последствия функционирования рыночных отношений для третьих сторон, не участвующих в рыночных трансакциях) могут охватывать и более широкий спектр явлений. Так, рыночная экономика включает все элементы производства, в том числе труд, землю, деньги. Сами по себе (в отличие от обычных товаров) они не производятся для продажи, но приобретают форму товаров в рыночной экономике, что приводит к существованию рынков труда, земли, денег. Однако если рыночный механизм будет единственной силой, определяющей существование этих элементов производства (за которыми стоят живые люди, их среда обитания, организация их бизнеса), то это может привести к разрушительным последствиям для общества в целом: гибели людей, выброшенных конкуренцией за пределы рынка; истощению природных ресурсов, резким колебаниям денежной массы, губительным для нормального функционирования бизнеса, и т. д. Поэтому государство создает специальные институты для ограничения деятельности рынка применительно к труду, земле, деньгам, сознательно регулируя их включение в рыночную систему (организация и контроль за денежным обращением, регулирование трудовых отношений и социальной устойчивости, охрана окружающей среды и т. д.).

На макроэкономическом уровне в качестве своеобразных внешних эффектов рынка можно рассматривать негативные последствия циклических колебаний экономики, приводящих к потерям значительной доли общественного богатства, социальным конфликтам, политической нестабильности и т.д. Периоды глубоких спадов в экономике всегда сопровождаются упадком в развитии культуры, науки, образования и других сфер жизни общества. Все это требует активного вмешательства государства в экономические процессы проведения стабилизационной политики, направленной на *сглаживание этих циклических колебаний*. Пороговым этапом в этом направлении стал кризис 30-х годов. Он обозначил переход от стратегии «точечного воздействия» — отдельных направлений государственного регулирования, имевших место в конце XIX—начале XX в., — к про-

ведению всесторонней экономической политики с целью корректировки рыночного механизма, выявившего неспособность к саморегулированию. Великая депрессия ускорила формирование современной смешанной экономики, устойчивость которой, способность к развитию обеспечиваются разнообразием составляющих ее элементов, широкой дифференциацией отношений собственности, в том числе и с участием государства, а также подключением государства к выполнению тех экономических функций, в эффективной реализации которых оказался несостоятелен рынок.

Очевидно, что названные внешние эффекты рынка — последствия функционирования рыночного механизма — негативно отражаются как на состоянии экономики в целом, так и на развитии других сфер общественной жизни, а значит, на условиях существования каждого человека. Государство как представитель всех членов общества заинтересовано в *сбалансированном развитии всех его подсистем.* Поэтому, поддерживая рыночный механизм, государство стремится компенсировать негативные внешние эффекты рынка с помощью институтов права или инструментов экономической политики.

Рынок игнорирует и положительные внешние эффекты, благоприятно сказывающиеся на третьих лицах, не участвующих в рыночных сделках. Рынок учитывает издержки и выгоды непосредственных участников сделки, т.е. их частные интересы, игнорируя интересы третьих лиц или общества в целом. Например, отдельным фирмам не всегда бывает выгодно заниматься созданием новых технологий, так как это сопряжено с большими издержками. Но в дальнейшем тиражирование этих технологий может дать существенный экономический эффект с точки зрения народного хозяйства в целом, хотя на деятельности фирм-создателей это может сказаться незначительно и через большой промежуток времени. Поэтому государство, учитывая положительный внешний эффект, может стимулировать фирмы, ведущие исследовательские работы, или, в случае особой важности для общества в целом, проводить эти работы на государственные средства, с тем чтобы в дальнейшем полученными результатами могли воспользоваться многие фирмы.

Поддержка государством экономической системы не ограничивается защитой рынка, конкуренции (и других необходимых с точки зрения эффективного использования ресурсов рыночных структур), а также коррекцией их внешних эффектов. Государство с помощью имеющихся у него институтов, прежде всего судебно-правовых, *защищает сложившуюся структуру отношений собственности,* лежащую в основе функционирования экономики. В периоды общественных трансформаций с помощью правовых институтов или инструментов экономической политики (а иногда и с использованием силовых методов) государство стимулирует изменение этой структуры и юридически закрепляет эти изменения. Цели такого реформирования обычно задаются господствующей подсистемой общества (в данном случае — экономической), но всегда в той или иной степени они учитывают интересы всех членов общества, что дает возможность сохранять его целостность в рамках данного государства.

Третье направление деятельности государства, связанное с экономикой, во многом пересекается с двумя первыми — с функциями государства как представителя всех членов общества и интересов общества как единого целого и с его функциями по поддержке экономической системы

и ее рыночной формы. Однако вследствие своей важности это направление деятельности государства можно рассматривать и как самостоятельное.

Для нормальной жизнедеятельности общества в целом необходимо устойчивое, по возможности *бесконфликтное, согласованное развитие всех его подсистем*, каждая из которых выполняет свои функции. Экономика как господствующая подсистема предлагает рыночную форму связей в качестве основной для других сфер общественной жизни. Но на практике оказывается, что рыночная организация деятельности таких отраслей, как здравоохранение, образование, наука, культура и др., не всегда обеспечивает их прибыльное функционирование, а значит, и интерес к ним частного сектора. Тогда государство, заинтересованное в нормальном развитии всех сторон жизнедеятельности общества, либо берет организацию работы этих отраслей на себя, либо стимулирует частный сектор к организации бизнеса в этих отраслях таким образом, чтобы их услуги были доступны для потребителей в необходимом объеме. Вопрос о долевом участии государства и частного сектора в производстве услуг указанных отраслей решается конкретно в каждой стране в зависимости от сложившихся условий и традиций. Но в любом случае государство контролирует развитие этих отраслей. Следует учесть и тот факт, что, например, организация работы в здравоохранении, образовании только на коммерческой основе может резко сузить возможности воспроизводства квалифицированной рабочей силы, необходимой для нормального функционирования экономики и ее роста, поскольку при невысоком уровне благосостояния далеко не все граждане смогут воспользоваться платными услугами этих отраслей.

Необходимость поддержания баланса в развитии различных сторон общественной жизни требует от государства таких действий, которые предотвращали бы или «амортизировали» возможные противоречия или конфликты между поведением людей как субъектов рыночных отношений и их поведением как субъектов иных социальных отношений.

В каждой стране исторически складываются определенные представления о социальной справедливости, нравственные принципы и т.д., которые могут противоречить принципам поведения людей в рыночной экономике, что чревато социальными конфликтами и нестабильностью. Это особенно наглядно проявляется в настоящее время, в условиях формирования новой экономической системы.

Функционирование рыночного механизма предполагает, что доход экономического агента зависит от количества и качества имеющихся у него ресурсов, которые могут быть использованы в производстве товаров и услуг. Но значительная часть населения не в состоянии обеспечить себе достойное существование ни через организацию собственного производства, ни путем продажи имеющихся ресурсов. К этой группе населения относятся пенсионеры, инвалиды, несовершеннолетние, студенты, вынужденно безработные и т.д. Поэтому государство в целях поддержания устойчивого социального климата в обществе обязано с помощью бюджетно-налоговой политики заниматься перераспределением созданного дохода, с тем чтобы обеспечить нормальное существование названных категорий населения. Государство призвано решать и более сложную задачу — определения и поддержания конкретной степени дифференциации дохо-

дов в обществе, поскольку она оказывает существенное влияние как на мотивацию труда, так и на социальный климат в обществе, что обратно воздействует на сферу экономики.

Экономическая политика государства

Рассмотренные три направления действия государства в экономике составляют содержание его *экономической политики* в наиболее *широком* ее понимании. Государство создает правовые институты, упорядочивающие отношения между экономическими агентами, и гарантирует соблюдение этого порядка. Государство создает (или способствует созданию) средства коммуникации и поддерживает их на необходимом уровне. Оно содействует выполнению экономической подсистемой своих функций в обществе, а при необходимости берет часть из них на себя. Такое содействие включает как поддержку существующих форм собственности и рыночных структур, которые дают возможность эффективно функционировать экономике, так и корректировку негативных последствий, возникающих в процессе этого функционирования и приводящих к конфликтам с другими сферами жизнедеятельности общества. Это содействие предполагает также, что государство стремится поддерживать стабильность экономики, поскольку спонтанные процессы самоорганизации, протекающие в ней, далеко не всегда приводят к позитивным с точки зрения всего общества результатам. Как представитель интересов общества в целом, государство заинтересовано в устойчивом, сбалансированном развитии всех своих подсистем, а значит, в том, чтобы возможные негативные тенденции в развитии экономики не привели к разрушительным последствиям как в ней самой, так и в обществе в целом.

В более *узком смысле* под экономической политикой понимают непосредственное воздействие государства на ход экономических процессов с целью их корректировки.

Классификация типов экономической политики государства может проводиться по различным критериям.

С точки зрения уровня экономики, на который направлено воздействие экономической политики, принято различать ***микроэкономическую политику***, направленную на повышение эффективности распределения ресурсов, и ***макроэкономическую политику***, цель которой состоит в обеспечении более полного использования ресурсов и ценовой стабильности. В рамках этих двух широких направлений в зависимости от целей и используемых инструментов выделяются более узкие разновидности экономической политики. В микроэкономическом направлении выделяют, например: региональную политику; политику, связанную с поддержкой конкуренции (в том числе антимонопольную); политику в области трудовых ресурсов (занятости), связанную с функционированием рынка труда (программы переквалификации работников, повышения мобильности рабочей силы, создания новых рабочих мест и т. д.), и др. В области макроэкономики обычно выделяют фискальную (бюджетно-налоговую), монетарную (кредитно-денежную) политику, политику обменного курса, политику доходов (ограничения доходов в целях борьбы с инфляцией издержек), направленные на стабилизацию экономики.

В зависимости от характера воздействия на динамику экономической системы различают стабилизационную и структурную политику. В дол-

госрочном аспекте экономическая динамика может рассматриваться как рост потенциального объема выпуска (максимально возможного объема выпуска при полной занятости факторов производства). Если же анализировать динамику экономических процессов на коротких отрезках времени, то типичными для рыночной экономики являются колебания фактического объема выпуска (ВВП) вокруг условного тренда, заданного изменением потенциала, а вместе с этим и колебания экономической конъюнктуры в целом. С точки зрения интересов общества желательным является устойчивое поступательное развитие экономики, обеспечивающее рост благосостояния населения. Сочетание эволюционных и волновых[1] процессов является необходимым свойством развития любых сложных систем, в том числе и экономики. Но длительные и глубокие спады, как и слишком быстрый рост на пределе возможностей, чреваты негативными последствиями как для экономики, так и для общества в целом. Отклонения от равновесия могут происходить и вследствие ***шоков*** — резких изменений совокупного спроса или предложения в результате воздействия внешних факторов (рост скорости обращения денег в связи с внедрением автоматов для выдачи денег с банковских счетов; резкое изменение цен на нефть вследствие действий международного нефтяного картеля, что ведет к изменению издержек производства во многих отраслях; стихийные бедствия, приводящие к разрушению части производственного потенциала отраслей или регионов, и т. д.).

Рынок обычно не в состоянии быстро справиться с подобными нарушениями. Все это приводит к необходимости проведения государством ***стабилизационной политики***, направленной на восстановление и поддержание объема производства на уровне, близком к потенциалу, т.е. к условиям полной занятости факторов при стабильных ценах. Во временно́м аспекте стабилизационная политика является чаще всего краткосрочной и среднесрочной. Она направлена главным образом на регулирование совокупного спроса как более динамичного компонента макроэкономического равновесия, изменение которого, в свою очередь, стимулирует рост или сокращение совокупного предложения, т.е. объема производства. Воздействие на совокупный спрос с целью приближения экономики к потенциалу осуществляется с помощью инструментов бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики. Это воздействие может быть как прямым, так и косвенным. К прямым методам кредитно-денежной политики можно отнести, например, ограничение Центральным банком размеров банковских кредитов для отдельных банков (потолки кредитования), директивную регламентацию уровня процента по активным операциям банков, размеров маржи (разницы между ставками по депозитам и ставками по кредитам) и др. Примерами косвенных методов регулирования тех же параметров — объемов кредитов коммерческих банков, процентных ставок по активным операциям — являются изменение Центральным банком нормы обязательных резервов коммерческих бан-

[1] Иногда различают **циклические процессы** в экономике как обусловленные действием внутренних (эндогенных) факторов, лежащих в самой природе экономических процессов (по крайней мере, в условиях рыночного типа организации), и **волновые процессы** как более широкий класс колебательных процессов, связанных не только с внутренними, но и с внешними факторами.

ков, операции на открытом рынке, изменение учетной ставки или ставки рефинансирования Центрального банка.

Стабилизационная политика направлена на сглаживание колебаний в экономике независимо от вызвавших их причин. В зависимости от направления желательных изменений в экономике она может быть ***стимулирующей*** (экспансионистской) или сдерживающей (рестриктивной). По характеру самого процесса воздействия на экономику различают ***дискреционную*** (когда правительство выбирает меры воздействия применительно к каждому конкретному случаю) и ***недискреционную политику*** (когда правительство неуклонно придерживается выбранной твердой линии экономической политики). К последней относят и действия так называемых автоматических, или встроенных, стабилизаторов, сглаживающих колебания экономики, таких как системы государственных трансфертов, пособия по безработице, пособия малообеспеченным семьям, прогрессивное налогообложение и др.

Структурная политика в отличие от стабилизационной в большей степени влияет на долгосрочную динамику экономики и связана с воздействием на совокупное предложение. Она включает меры государства, стимулирующие рост эффективности распределения ресурсов между конкурирующими областями их применения, эффективности использования факторов производства. Сюда относятся: поддержка государством конкуренции (в том числе антимонопольная политика, приватизация); налоговые реформы (с целью сокращения «налогового клина» между ценами и предельными издержками и стимулирования роста инвестиций и др.); реформа финансовой системы, играющей главную роль в мобилизации свободных денежных ресурсов (сбережений) и направлении их для осуществления наиболее эффективных инвестиций (реформа банковской системы, создание фондовых бирж, политика в области процентных ставок и т.д.); совершенствование рынков труда (в том числе политика доходов, профессиональная подготовка работников, особенно в случаях несоответствия между спросом и предложением труда данной квалификации и др.); пересмотр в целом системы льгот и дотаций и другие меры. Очевидно, что указанные меры, с одной стороны, направлены на «очищение» рынков и формирование такой структуры относительных цен, которая могла бы выполнять свойственную ей в рыночной системе сигнальную функцию в деле эффективного распределения ресурсов. С другой стороны, государство дополняет или корректирует работу рынка, например, там, где необходимо стимулирование долгосрочных программ экономического роста, не дающих быстрого эффекта и малопривлекательных для частного сектора (инвестиции в образование, создание новых технологий, инфраструктуру и т. д.), а также осуществляет целый ряд институциональных реформ в целях создания наиболее благоприятных условий для долгосрочного роста экономики.

В более узком смысле под структурной политикой понимают ***промышленную политику*** — совокупность мер, воздействующих на экономическую жизнь и положение отраслей и предприятий или групп предприятий путем специальных государственных решений и мер, а не только созданием общих условий хозяйствования. Промышленная политика с помощью прямых и косвенных инструментов изменяет структуру экономики (промышленности), решает региональные проблемы, поддерживает тот или иной тип бизнеса (малый, средний, иностранный и т. д.). Промыш-

ленная политика широко используется в различных странах мира (как индустриальных, так и развивающихся) для защиты национальных рынков, создания новых отраслей экономики. Однако сам термин «промышленная политика» не принято использовать в западной теории, поскольку он ассоциируется со всевозможными льготами, субсидиями, поддержкой неэффективных отраслей и предприятий, т.е. мерами, слабо совместимыми с принципами рыночной экономики. Но на практике все страны используют те или иные способы стимулирования производства и защиты рабочих мест от импорта или поддержки экспорта, хотя во многих случаях официально декларируется отсутствие промышленной политики.

Традиционной для развитых стран формой проведения промышленной политики в современных условиях является *выбор приоритетных направлений* развития экономики исходя из глобальных закономерностей научно-технического прогресса и национальных конкурентных преимуществ и их реализация с помощью государственных целевых программ, институтов развития, госзакупок, льготных кредитов, поддержки конкурентоспособных производственно-технологических структур. Важнейшими инструментами промышленной (структурной) политики являются индикативное планирование и долгосрочное прогнозирование научно-технического развития.

> В отечественной экономической мысли структурная политика обычно рассматривалась как деятельность государства по совершенствованию производственно-технологической структуры экономики на основе внедрения новых высокоэффективных технологий, освоения передовых направлений научно-технического прогресса, стимулирования инновационной и инвестиционной активности в перспективных направлениях экономического роста. Однако в последние годы трактовка структурной политики стала более широкой и расплывчатой, а приоритеты, способные привести экономику к освоению новых технологий и на этой основе вывести ее из кризисного состояния (не переводя на путь «догоняющего развития»), исчезли; каких-либо специальных программ с конкретными инструментами и этапами реализации создано не было.

В области политики стимулирования совокупного предложения также можно выделить меры прямого и косвенного воздействия на экономику. *Прямое воздействие* связано прежде всего с целевыми государственными программами, предполагающими адресное расходование средств на поддержку или создание отдельных предприятий, отраслей, на фундаментальные научные исследования, подготовку кадров для отдельных секторов экономики и т. д. *Косвенное воздействие* может быть обеспечено, например, налоговой реформой, рассчитанной на то, что снижение налогов в долгосрочном периоде будет стимулировать инвестиции, предложение труда, а значит, увеличивать объем производства, расширяя тем самым и налоговую базу.

Стимулирование роста объема производства в рыночной экономике затрагивает более широкую проблему — *реформирование институциональной среды развития бизнеса.* Поэтому структурная политика государства в ее широком понимании включает не только непосредственное воздействие государства на совокупное предложение через налоги, субсидии, льготы, процентные ставки и т. д., т.е. через известные инстру

менты фискальной и денежной политики, но и создание институциональных условий, благоприятных для эффективного функционирования бизнеса и стимулирующих экономический рост. Институциональные изменения включают реформу отношений собственности, налоговой системы, развитие финансовых институтов, служб занятости и т.д. Кроме того, государство в современных условиях курирует и те отрасли, которые влияют на качество факторов производства, а значит, на возможности долгосрочного устойчивого развития экономики: фундаментальную науку и прикладные исследования, сферу образования, здравоохранение, защиту окружающей среды и т. д.

В целом выделение двух типов экономической политики — стабилизационной и структурной — в значительной мере условно, поскольку они тесно связаны между собой и пересекаются по многим направлениям. Без макроэкономической стабильности невозможен долгосрочный устойчивый экономический рост. А без надежной системы рыночных институтов, включая определенный тип поведения и реакции экономических агентов, невозможно успешное использование инструментов стабилизационной политики. Например, снижение процентных ставок в результате политики Центрального банка может способствовать росту производства, если экономические агенты реагируют на это снижение увеличением инвестиций. Но такая реакция предполагает развитую банковскую систему и отлаженный механизм связи между ней и реальным сектором экономики. Если же такой связи нет, а объем инвестиций реагирует не столько на динамику ставки процента, сколько на общий спад в экономике, то стабилизирующего эффекта с помощью данного инструмента денежной политики добиться невозможно.

Особое значение в национальной экономической системе имеет *региональная политика*, которая должна обеспечивать не только выполнение общеэкономических задач микроуровневой и макроуровневой политики, но и целостность национальной экономической системы. Без учета региональной политики другие формы экономической политики при своей реализации не могут достичь успеха в странах с развитой региональной структурой.

Повышение роли государственного регулирования в условиях формирования национальной экономической системы

Особенности экономической политики государства в переходной экономике обусловлены рядом обстоятельств. Устойчивая, сформировавшаяся рыночная экономика в значительной мере характеризуется свойством самоорганизации, саморегулирования. Возникающие отклонения от равновесия погашаются с помощью отлаженной системы экономических связей, действующих либо в рамках собственно рыночного механизма, либо через отработанный механизм государственного воздействия с помощью инструментов бюджетно-налоговой или кредитно-денежной политики. Переходная экономика как социально-экономическая система, выведенная из состояния равновесия и переживающая процесс реструктурирования, требует для своей стабилизации на качественно иной основе создания не только новых рыночных институтов, но и принципиально новой схемы взаимоотношений между государством и экономическими агентами как по сравнению с прежней,

плановой системой, так и по сравнению с той, которая существует в развитых рыночных экономиках. В этом процессе активная роль принадлежит государству.

Особая роль государства на первых этапах преобразований связана, в частности, с тем, что у экономических агентов за длительный период существования плановой системы сформировалась устойчивая потребность в подробной регламентации своего поведения со стороны вышестоящих органов. Поэтому переход к автономному, независимому существованию, когда ориентиры поведения экономических агентов должны определяться исходя из условий труднопредсказуемого, неизвестного им рынка, не может протекать вне координирующей деятельности государства во избежание разрушительных последствий трансформации.

Необходимость изменения утяжеленной структуры экономики, преодоление стоимостных диспропорций, формирование навыков рыночного поведения субъектов экономики, преобразование отношений собственности — эти и другие процессы не могут произойти автоматически и требуют участия государства.

Переход к рыночным отношениям требует ликвидации системы фактически индивидуальных нормативов эффективности для территорий и предприятий, устанавливаемых из центра, когда благополучие коллективов предприятий и регионов зависит от решений вышестоящего органа. Переход к единой системе налогообложения невозможен без выравнивания — с помощью государственных дотаций, налоговых льгот и иных инструментов — стартовых условий для предприятий с разным уровнем рентабельности, сложившимся в значительной степени из-за того, что государство долгое время по-разному наделяло их средствами. Уходя от прямого финансирования предприятий, государство должно способствовать созданию системы частных (а на первых порах — и с участием государства) институтов, имеющих целью осуществление эффективной инвестиционной политики в русле общих структурных преобразований экономики.

Все названные и другие причины объясняют особо активную роль государства в переходной экономике как своеобразного «проводника» для предприятий, вступающих в новые условия жизнедеятельности, а в дальнейшем — как гаранта поддержания равных конкурентных условий для всех производственных агентов.

Перед государством в переходной экономике стоит, таким образом, тройственная задача. Во-первых, оно должно создать новую систему институтов, с помощью которых можно было бы выполнять все перечисленные выше функции, свойственные ему в рыночной экономике. Во-вторых, государство должно помочь своим гражданам, предприятиям, организациям адаптироваться к новым условиям жизнедеятельности с минимальными экономическими и социальными издержками. В-третьих, направлять развитие национальной экономики таким образом, чтобы последовательно формировалась эффективная модель экономики без снижения жизненного уровня населения. Все это неизбежно усиливает роль государства в условиях трансформации.

Смене институциональной структуры всегда свойственна определенная инерционность (особенно в сфере изменений неформальных правил, норм поведения, ожиданий экономических агентов). Но эта инерцион-

ность позволяет системе настроиться на новые условия хозяйствования без резких непредвиденных изменений, глубоких кризисов. Постепенный переход всегда требует общего руководства и контроля, а *единственным источником общего контроля над экономикой является государство.*

Особенности стабилизационной политики

В переходных экономиках экономическая политика имеет специфику по сравнению с развитыми рыночными системами.

Специфика проявляется в том, что в странах с переходной экономикой стабилизационная политика трактуется более широко: как стабилизация выпуска, цен, снижение бюджетного дефицита, поддержание устойчивого платежного баланса, валютного курса. В условиях переходной экономики структурные реформы фактически становятся частью программ стабилизации, хотя и здесь стабилизация подразумевает прежде всего достижение полной занятости ресурсов, т.е. восстановление потенциала экономики. Объективной основой такой трактовки служит тот факт, что стабилизация экономики осуществляется на фоне либерализации условий хозяйствования, создания рыночной инфраструктуры при параллельном формировании новой структуры отношений собственности. Переплетаются два процесса: среднесрочная стабилизация основных параметров функционирования экономики и долгосрочный процесс формирования нового социально-экономического порядка. Этим обусловливается особая сложность выбора курса экономической политики на том или ином этапе и предопределяется необходимость корректирования экономической политики.

Обычно выделяют два главных варианта стабилизационной политики: ортодоксальную и гетеродоксальную или их комбинации. ***Ортодоксальная программа*** ориентирована в основном на действие рыночных регуляторов — либерализацию цен при ограничениях роста заработной платы, либерализацию практически всех сфер хозяйственной деятельности, включая внешнеэкономическую, что создает особенно жесткие конкурентные условия для отечественных предприятий. Действия государства ограничиваются проблемами сбалансированного бюджета (что связывается с ограничениями государственных расходов) и сдерживания темпов прироста денежной массы как средства борьбы с инфляцией. При высокой инфляции предусматривается установление фиксированного обменного курса. Предполагается, что рынок сам восстанавливает макроэкономическое равновесие, а проведение рестриктивной политики государственных расходов и достаточно жесткие монетарные меры позволяют снять излишек совокупного спроса и снизить уровень инфляции. Считается, что ортодоксальная программа более успешно осуществляется методом «шоковой терапии».

В отличие от ортодоксальной ***гетеродоксальная*** (смешанная) ***программа*** стабилизации и борьбы с инфляцией рассматривает последнюю не только как порождение излишнего спроса, но и как инфляцию издержек, а значит, предполагает не только ограничение избыточного спроса, но и стимулирование предложения. Постепенная либерализация хозяйственной жизни сопровождается активной регулирующей политикой государства. Долгое время сохраняется контроль государства над ценами товаров и услуг, имеющих важное значение для народного хозяйства в

целом (в том числе и в плане снижения издержек) либо особую социальную значимость (топливно-энергетические ресурсы, транспорт, коммунальные услуги, некоторые продовольственные и промышленные товары). Государство оставляет за собой также внешнеэкономический и валютный контроль. Участвуя в формировании рыночной инфраструктуры, государство одновременно поддерживает особо важные отрасли экономики как через прямые субсидии, так и косвенно с помощью налогового стимулирования. Гетеродоксальная стабилизационная политика также предполагает возможность временного ограничения роста доходов, но на фоне в значительной степени контролируемого роста цен. Борьба с дефицитом госбюджета не носит самодовлеющего характера, а инфляционное давление дефицита на экономику преодолевается постепенным переходом от монетизации дефицита, т.е. его эмиссионного покрытия, к долговому финансированию (с помощью выпуска государственных ценных бумаг). Разумная политика управления государственным долгом предполагает, что формирование рынка государственных ценных бумаг не блокирует рост инвестиций частного сектора через резкое повышение процентных ставок и доходности государственных облигаций. В процессе координации фискальной и денежной политики решается сложная задача сдерживания инфляции и роста дефицита бюджета на фоне создания в формирующейся рыночной экономике финансового рынка (включающего как денежный, так и фондовый рынки, т.е. банковскую систему и рынки ценных бумаг).

Постепенная либерализация в рамках данного типа политики не приводит к резкому всплеску инфляции, а значит, не требует ответных жестких ограничений со стороны государственных расходов и денежной массы, что предотвращает угрозу глубокого спада в экономике. Этому же способствуют и меры по преодолению инфляции издержек и стимулированию предложения. Восстановление макроэкономического равновесия в этих условиях создает возможности для будущего роста экономики.

Таким образом, *специфика стабилизационной политики* в рамках переходного периода состоит в том, что макроэкономическое равновесие должно быть достигнуто в условиях либерализации всех сторон хозяйственной жизни формированием собственных основ рыночной экономики, т.е. одновременно с переходом экономической системы в новое качественное состояние. Это, несомненно, усложняет задачи государства по проведению программ стабилизации.

Опыт преобразований в России показывает, что ее макроэкономическая политика во многом ***сориентирована на финансовый вариант макростабилизации***, т.е. ставит своей целью снижение инфляции и достижение финансовой стабилизации преимущественно монетарными методами. Господствующим стало представление о том, что российская инфляция имеет монетарную природу и что, следовательно, антиинфляционная политика должна в первую очередь сводиться к ограничению денежной массы и конечного спроса. Между тем есть немало оснований для вывода о том, что существенное значение, наряду с факторами денежной массы и скорости обращения денег, имеет инфляция издержек в российской экономике: технологически отсталая, затратная структура производства, межотраслевая несбалансированность, структурные диспропорции прежней экономики, ее «утяжеленность», разрыв между ценами на сырьевую и конечную продукцию; высо-

кая степень монополизации экономики, в том числе на товарных рынках, и т. д.

На первом этапе такой подход сочетался с чрезмерной скоростью радикальных преобразований без должного учета последствий для изменения эффективности и роста благосостояния. Это нашло выражение в краткосрочности и радикальности приватизации без учета эффективности преобразований собственности, в форсированном проведении мер по открытию экономики, поспешности разрыва старых связей и т.д.

Российский вариант преобразований часто неточно интерпретируется как «шоковый». На самом деле и здесь имело место постоянное сочетание мер «шоковой терапии» с мерами постепенных преобразований. Вместе с тем для российской экономики характерным является то, что на протяжении первоначального этапа переходной экономики методы «шоковой терапии» применялись систематически и целенаправленно. В этом смысле переходная экономика России характеризовалась преимущественным использованием именно методов «шоковой терапии».

Еще одна характерная черта стабилизационной политики – *недооценка реальной стабилизации* и преувеличенная оценка стабилизации по отдельным макроэкономическим показателям.

Следует различать формальную и реальную стабилизацию. ***Формальная стабилизация*** означает, что переходная экономика достигает более или менее устойчивого состояния по одному из макроэкономических параметров. Для переходной экономики в качестве таких параметров могут выступать прежде всего показатели инфляции, безработицы, изменения валового национального продукта. Опыт переходных экономик показывает, что при достижении стабильности по одному из данных параметров изменения других параметров могут быть неблагоприятными. Например, период высокой инфляции и падения производства в России сопровождался относительно невысоким уровнем безработицы, превышением экспорта над импортом. Поэтому оценки стабилизации только по параметру безработицы были бы заведомо неверны.

Более сложен вопрос об оценке стабилизации по уровню инфляции. Для переходной экономики уровень инфляции является одним из ключевых показателей стабилизации. Вместе с тем позитивная динамика данного показателя, переход от очень высокой к низкой инфляции могут сочетаться с падением конкурентоспособности отраслей, отсутствием инвестиционной активности и т.д. В этом случае стабилизация носит формальный характер и может перерасти в кризис.

Реальная стабилизация предполагает снижение инфляции или финансовую стабилизацию не только при стабилизации уровня бюджетного дефицита и государственного долга, но и при наличии тенденции к устойчивому экономическому росту. Последний же характеризуется не только приростом ВНП или продукции отдельных отраслей, а прежде всего наличием инвестиционного потенциала, ростом капиталовложений, инвестиций. Только тогда тенденция к нормализации уровня инфляции приобретает устойчивый характер и удается стабильно поддерживать макроэкономическое равновесие.

Только на втором этапе преобразований начали создаваться предпосылки и условия для реальной стабилизации. Условиями этого является

осуществление эффективной структурной политики при признании особой роли промышленной политики.

Особенности структурной политики

Структурная политика, или политика стимулирования совокупного предложения, привлекла внимание ученых и практиков в конце 1970 — начале 1980-х годов прошлого столетия. Это было вызвано стремлением переломить тенденцию замедления темпов экономического роста, преодолеть возрастающую безработицу, высокую инфляцию, большие бюджетные дефициты. Стало очевидным, что краткосрочные стабилизационные меры воздействия на совокупный спрос бессильны в борьбе со стагфляцией (дилемма «безработица/инфляция» в рамках традиционной кривой Филлипса — увеличение государственных расходов => снижение безработицы => рост инфляции, и наоборот – уже не срабатывала), а тем более в обеспечении условий долгосрочного безынфляционного роста.

Фактически речь шла о корректировке структуры отдельных рынков и институтов, которая позволила бы повысить качество работы рыночного механизма и обеспечить наиболее эффективное распределение ресурсов в экономике. Государство превращалось, по сути, в ту «невидимую руку», которая по ходу действия убирала бы препятствия на пути прохождения рыночных стимулов и дополняла бы рыночный механизм искусственно встроенными фискальными и денежными инструментами (налоги, процентные ставки, в отдельных случаях льготы и субсидии и т. д.). Все это должно было создать условия для устойчивого роста потенциала экономики.

В условиях трансформации структурная политика государства решает гораздо более широкий круг проблем. Речь идет о стимулировании роста *совокупного предложения на качественно иной основе.* Структурная политика включает как формирование институциональных основ деятельности экономических агентов, создание условий для долгосрочного экономического роста, так и меры, направленные на увеличение текущего объема производства через повышение эффективности использования факторов производства и эффективного их распределения между конкурирующими областями применения.

Среди основных направлений структурной политики следует выделить: преобразование структуры народного хозяйства; создание системы рынков факторов производства, товарных рынков, рынков ценных бумаг и др.; создание условий для формирования новых стоимостных пропорций в экономике, в том числе системы относительных цен, соответствующих современному состоянию НТП, стимулирующих прогрессивные направления развития факторов производства.

Либерализация цен, осуществляемая под непосредственным контролем государства, также может рассматриваться в качестве составной части структурной политики, поскольку призвана решать проблему формирования новых стоимостных пропорций в экономике. Приватизацию и формирование целого спектра различных отношений собственности также можно рассматривать как форму структурной политики в связи с изменением распределения ресурсов.

Особым элементом структурной политики в широком смысле слова в переходной экономике является *преобразование структуры народного*

хозяйства. В связи с затяжным спадом производства, сопровождающим процессы трансформации экономических систем, в народном хозяйстве появляется значительная доля убыточных предприятий. Поэтому перед государством всегда встает вопрос об экономической целесообразности сохранения таких предприятий или отраслей с точки зрения эффективности их функционирования в новых условиях и о возможности замены их продукции импортом. Однако критерии рыночной эффективности не всегда совпадают с критериями общественных интересов — поддержанием экономической безопасности, сохранением занятости и социальной стабильности, особенно если речь идет о градообразующих предприятиях в малых городах и т. д. В этом состоит особая сложность структурной политики в переходных экономиках.

Следовательно, в переходной экономике должна возрасти роль собственно *промышленной политики.* В условиях необходимости преобразования прежней структуры народного хозяйства и еще не сформировавшихся рыночных механизмов и институтов отсутствие такой политики может привести к разрушению накопленного богатства страны и целых отраслей экономики. Активная промышленная политика в собственном смысле слова (через реализацию государственных программ, стимулирование прогрессивного изменения структуры народного хозяйства) позволяет сгладить остроту противоречий переходной экономики и ускорить создание конкурентных преимуществ национальной экономики.

Спад производства, характерный для переходной экономики, усиливает ее отставание от передовых стран как по уровню дохода на душу населения, так и по производительности труда, по освоению новых направлений научно-технического прогресса. Во всех развитых странах государство берет на себя функции организации и финансирования фундаментальных и прикладных исследований, научно-производственной инфраструктуры, помогает формированию предприятий новейших технологических укладов, которые становятся центрами притяжения капитала, уходящего из угасающих отраслей. Это дает возможность сохранять лидирующие позиции на мировом рынке. Тем более подобная деятельность государства актуальна для переходных экономик. Отсутствие у государства достаточного объема средств для поддержки всех отраслей народного хозяйства требует их концентрации в передовых высокотехнологических, наукоемких производствах, несмотря на обусловленное текущими выгодами стремление оказать поддержку сохранившимся экспортным (часто сырьевым) отраслям. В этом плане структурная политика, в отличие от стабилизационной, должна следовать *долгосрочным приоритетам модернизации экономики.*

Очевидно, что все перечисленные направления структурной реформы, даже если исключить их юридический аспект, не могут быть осуществлены неким гипотетическим «свободным рынком», а требуют *активной деятельности государства.*

В условиях открытой экономики и высокой степени либерализации внешней торговли *на начальных этапах переходного процесса актуальной становится государственная поддержка формирования конкурентоспособных отраслей и предприятий, выходящих на внешний рынок, а также поддержка отечественного производства,* конкурирующего с импортом, с помощью субсидий, льготных кредитов, мер внешнеторго-

вой политики (тарифов, квот) и т.д. Необходимость этого связана с тем, что сама по себе смена формы собственности не означает мгновенного прироста производительности и способности успешно конкурировать с высокоэффективными зарубежными фирмами, уже завоевавшими себе место на мировом рынке. «Входные барьеры» современной конкурентной индустрии в форме высоких затрат на исследования и разработки оказываются практически непреодолимыми для молодых приватизированных предприятий. Поэтому на первых порах без наличия конкурентных преимуществ в виде принципиально новых продуктов и процессов необходимость в государственном руководстве и поддержке в условиях либерализации внешней торговли становится еще большей, чем прежде.

Для первого этапа преобразований была характерна *односторонность структурных преобразований*. Экономика России характеризовалась использованием главным образом структурных преобразований, связанных с формированием рыночной системы (преобразования собственности, либерализация цен как средство ликвидации стоимостных пропорций и т.д.) и одновременно явной недооценкой необходимости преобразований структуры народного хозяйства. Это выразилось в отсутствии на первом этапе промышленной политики, недооценке поддержки обрабатывающей промышленности и даже высокотехнологичных отраслей и производств, недооценке мер по защите отечественных производителей и т.д.

Лишь на втором этапе преобразований по мере формирования рыночных основ экономики и укрепления национальной экономики создаются предпосылки для более эффективного и целенаправленного преобразования структуры народного хозяйства и проведения промышленной политики.

Важнейшей задачей структурной политики государства в переходной экономике, как в плане текущего регулирования совокупного предложения, так и в плане долгосрочного экономического роста, является создание финансовой системы, которая соединяла бы потоки сбережений и инвестиций в экономике. Это предполагает реформирование банковской сферы и фондового рынка для мобилизации сбережений и направления их в эффективные инвестиционные проекты. Как показывает опыт, роль государства при переходе от планового распределения кредитных ресурсов к косвенному регулированию ставки процента, денежной массы и в целом денежных потоков в экономике значительно усложняется. На практике соединение потоков сбережений домашних хозяйств и инвестиций реального сектора требует сложного сочетания фискальных и денежных инструментов: регулирования процентных ставок по вкладам и ссудам, доходности государственных ценных бумаг и объемов государственного заимствования на финансовых рынках, регулирования налоговых ставок на сбережения и инвестиции и т. д.

В переходной экономике разделение стабилизационной и структурной политики оказывается в значительной степени условным.

Методы и формы государственного регулирования

Государственное регулирование экономики предполагает использование институциональной системы мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера в целях приспособления национальной экономической системы

постоянно изменяющимся условиям хозяйствования. При этом государство должно обеспечивать прогрессивные сдвиги в пропорциях воспроизводства, создавать благоприятную среду для добросовестной конкуренции, предотвращать негативные социальные и экономические последствия рыночных отношений.

Часто государственное регулирование экономики (англ. *government eregulation economic*) отождествляют с методами воздействия государства на определенные объекты экономической жизни страны. Объектами государственного воздействия являются непосредственно первичные звенья экономики (организации различных форм собственности), отрасли, регионы, а также условия, процессы и отношения в общественном воспроизводстве, которые рыночный механизм не обеспечивает или обеспечивает неудовлетворительно. Одна из главных экономических функций государства — создание нормативно-правовой базы функционирования национальной экономики с целью установления законных и эффективных взаимоотношений между производителями, поставщиками и потребителями продукции (услуг) на фоне относительного социального равенства населения.

Воздействие государства на объекты регулирования предполагает сочетание рыночного саморегулирования с государственными регуляторами. Рыночные регуляторы действуют объективно и являются результатом взаимодействия производителей и потребителей товаров и услуг. Рынок регулирует товарный обмен, стимулирует повышение качества товара, снижение затрат на его производство, побуждает покупателей к экономии, увеличению дохода. *Государственные регуляторы* — это методы и формы действий государственной власти по налаживанию конкретной экономической деятельности на базе нормативно-правовых документов. К основным государственным регуляторам относят следующие: социальные компенсации, санкции, стандарты, сертификаты, лицензии, квоты, ставки, тарифы, нормативы, налоги, пошлины, банковские проценты.

Создание и регулирование правовой основы функционирования экономики — это, по сути, установление правил поведения экономических агентов, юридических принципов экономического общения, которых обязаны придерживаться в своих действиях производители, потребители и само государство, а также контроль со стороны государства за их исполнением.

В зависимости от характера самого процесса воздействия государства на регулируемые объекты все множество методов государственного регулирования можно поделить на прямые и косвенные методы (см. схему ниже). **Прямые методы** государственного регулирования экономики оказывают непосредственное воздействие на хозяйственные субъекты. Они не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба и базируются на обязательных для исполнения распоряжениях органов государственной власти, поэтому некоторые из них иногда называют директивными или административными. **Методы косвенного государственного регулирования** опираются в основном на товарно-денежные рычаги рыночного хозяйства и оказывают влияние на экономические интересы хозяйственных субъектов. Данные методы часто определяют как экономические методы. Такая трактовка косвен-

ых методов не отрицает того, что и прямые методы имеют экономическое содержание, если они служат решению задач роста экономической эффективности. Поэтому прямое противопоставление прямых и косвенных методов является неточным. Кроме того, следует учесть, что и косвенные методы облечены в административную форму: установление ставки налогов, патент и т.д.



Методы прямого государственного регулирования

К числу важнейших методов прямого государственного регулирования относится **контракт на поставку продукции (товаров, работ и услуг) для государственных нужд**. Часто этот контракт называют **государственным заказом**. По сути, государственный контракт — это договор поставки продукции (товаров, работ и услуг), заключаемый между государственным заказчиком и поставщиком. Он определяет права и обязанности государственного заказчика и поставщика, а также регулирует их взаимоотношения. В нем может быть предусмотрен контроль со стороны государственного заказчика за ходом работ по выполнению государственного контракта, оказание консультативной и иной

помощи поставщику без вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность последнего. Продукция, поставляемая по государственному контракту, должна соответствовать обязательным требованиям государственных стандартов, а продукция, подлежащая в соответствии с законами Российской Федерации обязательной сертификации, должна иметь сертификат и знак соответствия. Ресурсы для выполнения государственного контракта предусматриваются, как правило, в рамках бюджетного финансирования органов власти, которые являются государственными заказчиками в контрактах.

Федеральные государственные нужды — это потребности Российской Федерации в продукции, необходимой для решения задач жизнеобеспечения, обороны и безопасности страны и для реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в которых участвует Российская Федерация. Поставки продукции для федеральных государственных нужд обеспечиваются за счет средств федерального бюджета, которые планируются и утверждаются Федеральным законом о федеральном бюджете, а также за счет привлекаемых для этих целей внебюджетных источников. Потребности субъектов Российской Федерации в продукции, необходимой для решения задач жизнеобеспечения регионов и реализации региональных целевых программ, определяются органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Поставки продукции для региональных нужд обеспечиваются за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников.

Для обеспечения поставок продукции для федеральных государственных нужд и выполнения федеральных целевых программ Правительство Российской Федерации утверждает государственных заказчиков. Государственным заказчиком может быть федеральный орган исполнительной власти, федеральное казенное предприятие или государственное учреждение. Исходя из интересов государства, государственные заказчики обеспечивают размещение заказов на поставку продукции для федеральных государственных нужд путем проведения открытых и (или) закрытых торгов, конкурсов, аукционов.

Другим не менее важным прямым методом воздействия государства являются **государственные целевые программы**. Разрабатываются долгосрочные или среднесрочные целевые программы.

Государственная программа должна иметь цель (поэтому называется целевая) и задачи, содержать конкретные качественные и количественные показатели, систему мероприятий для достижения промежуточных и основной цели, ресурсы, задания конкретным исполнителям, сроки и этапы реализации отдельных мероприятий и самой программы в целом. В целевой программе необходимо обеспечить увязку всех программных мероприятий и очередность их проведения с проектируемыми объемами финансовых ресурсов, а также согласованность и комплексность решения отраслевых и региональных задач. Управление программой, контроль за ходом ее выполнения, оценку эффективности реализации программных мероприятий осуществляет государственный заказчик.

Финансовые ресурсы по каждой целевой программе должны быть запланированы в бюджете соответствующего уровня на основе бюджетных заявок на финансирование мероприятий целевых программ, подготовленных и представленных в установленном порядке государственными за-

казчиками. Перечень федеральных целевых программ и объемы их финансирования из федерального бюджета предусматриваются в Федеральном законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Финансирование целевых программ субъектов Российской Федерации осуществляется за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. Если же целевая программа решает проблемы, находящиеся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, то ее финансирование осуществляется в основном за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. В любом случае для выполнения целевых программ могут быть привлечены внебюджетные источники. Это взносы участников реализации программ; целевые отчисления от прибыли организаций, заинтересованных в осуществлении программ; кредиты банков; средства фондов (в том числе специальных) и общественных организаций, зарубежных инвесторов, заинтересованных в реализации программ (или ее отдельных мероприятий), и другие поступления.

Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация, определяется Правительством Российской Федерации.

В рамках прямых методов государственного регулирования в соответствии с действующим законодательством могут применяться элементы косвенных и других прямых методов. В частности, для экономического стимулирования поставщиков продукции для федеральных государственных нужд им могут быть предоставлены льготы по налогам на прибыль (доход) и (или) кредиты на льготных условиях. Также для поставщиков, осуществляющих поставки по важнейшим видам материально-технических ресурсов, и предприятиям — изготовителям этих ресурсов могут устанавливаться специальные квоты (государственное бронирование) по обязательной продаже указанных ресурсов государственным заказчикам (поставщикам) и (или) целевые дотации и субсидии. Использование целевых *дотаций и субсидий* следует выделить как отдельный административный метод регулирования.

Если контракты на поставку продукции (товаров, работ и услуг) для государственных нужд и государственные целевые программы могут быть использованы с равным успехом для воздействия на деятельность частных предпринимателей и государственных организаций, то **государственная поддержка хозяйствующего субъекта** используется *исключительно* во взаимоотношениях с организациями государственного сектора. Этот прямой метод регулирования осуществляется в виде целевых дотаций и субсидий в основном на долгосрочной основе, т. е. в течение всего периода существования хозяйствующего субъекта. Финансирование конкретного хозяйствующего субъекта предусматривается в бюджетах различных уровней страны отдельной строкой или в рамках средств, направляемых распорядителям бюджетных ассигнований соответствующего уровня власти.

Государственное техническое регулирование осуществляется с помощью административных методов воздействия на хозяйствующий субъект — **стандартизации и сертификации.**

Государство осуществляет регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции и процессам (производства, эксплуатации, хранения, перевозки,

реализации и утилизации), в области установления и применения на добровольной основе требований к продукции, выполнению работ или оказанию услуг, а также правовое регулирование отношений в области оценки соответствия. Подобное регулирование называется техническим. Оно необходимо для: защиты жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества; охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений; предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей.

Стандарты в самом общем виде представляют собой образцы, эталоны, модели, которые принимаются за исходные с целью сопоставления с другими подобными объектами, или нормативно-технические документы, устанавливающие единицы величин, термины и их определения, требования к продукции и производственным процессам, требования, обеспечивающие безопасность людей и сохранность материальных ценностей, и т. д. *Стандарт* — это документ, в котором в целях добровольного многократного использования устанавливаются характеристики продукции, характеристики и правила осуществления процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ или оказания услуг. Он может содержать требования к терминологии, символике, упаковке, маркировке или этикеткам и правилам их нанесения.

Стандартизацию, соответственно, можно определить как деятельность государства по установлению единых норм, правил, характеристик, требований, предъявляемых к сырью и материалам, полуфабрикатам, готовым изделиям, процессам, выполнению работ или оказанию услуг в целях их добровольного многократного использования, направленную на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения. Стандартизация позволяет повысить конкурентоспособность продукции (работ, услуг) и уровень безопасности объектов с учетом риска возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, обеспечивает техническую и информационную совместимость и взаимозаменяемость продукции, способствует рациональному использованию ресурсов и научно-техническому прогрессу.

Национальные стандарты и общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации, в том числе правила их разработки и применения, представляют собой национальную систему стандартизации. Контроль и надзор за соблюдением требований национальной системы стандартизации осуществляет национальный орган Российской Федерации по стандартизации. Он же утверждает национальные стандарты, осуществляет их учет, обеспечивает соответствие национальной системы стандартизации интересам национальной экономики.

Необходимым условием деятельности хозяйственных субъектов и других организаций на внутреннем и международном рынке, их участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле является также соблюдение принципов **международной сертификации**. Сертификация оказывает содействие потребителям в выборе продукции (работ, услуг), защищает их от недобросовестности изготовителя, способствует повышению конкурентоспособности продукции (работ, услуг) на российском и международном рынках

и создает условия для обеспечения свободного перемещения товаров по территории Российской Федерации и за рубежом.

Сертификат (от лат. *certum* — верно и *facere* — делать) означает документ или свидетельство, удостоверяющее какой-либо факт. Это понятие имеет много значений, в том числе — документ о качестве товара, выдаваемый государственными инспекциями и другими уполномоченными организациями. Часто в хозяйственной практике используется понятие *«сертификат качества»*. Он содержит конкретные показатели качества и технические характеристики товара и является его сопроводительным документом. Другое понятие — *сертификат соответствия* — определено как документ, удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров. **Сертификация** — это форма подтверждения уполномоченным государственным органом и другими организациями соответствия характеристик объекта (продукции, работ, услуг, процессов) требованиям технических регламентов, положениям стандартов с последующей выдачей сертификата. Подтверждение соответствия на территории Российской Федерации может носить добровольный или обязательный характер. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации, а обязательное — в виде декларирования соответствия или обязательной сертификации.

Инициатива добровольной сертификации исходит от заявителя — любого юридического или физического лица. В этом случае организация-заявитель вправе обратиться в национальный орган сертификации, например, с просьбой провести оценку применяемой им системы обеспечения качества требованиям стандартов Международной организации по стандартизации. Руководящим органом Системы добровольной сертификации услуг в Российской Федерации назначена Консультационно-внедренческая фирма «Интерстандарт».

Обязательное подтверждение соответствия требованиям технических регламентов и стандартов, в том числе и международных, осуществляется по инициативе государства и проводится в двух формах: принятия *декларации о соответствии* (декларирование соответствия) или *обязательной сертификации*. Обязательное подтверждение соответствия проводится только в случаях, установленных соответствующим техническим регламентом, и исключительно на соответствие требованиям технического регламента, который принят международным договором Российской Федерации, федеральным законом, указом Президента Российской Федерации или постановлением Правительства Российской Федерации.

Обязательной сертификации подлежат объекты, к которым государством установлены требования по обеспечению безопасности жизни и здоровья людей, по охране окружающей среды, предотвращению причинения вреда имуществу потребителей, а также средства, обеспечивающие безопасность жизни и здоровья потребителей. Например, *обязательная экологическая сертификация*, которая представляет собой деятельность специальных государственных органов по подтверждению соответствия сертифицированного объекта (продукции, технологических процессов, отходов производства и потребления, природных ресурсов, экологических услуг) предъявленным к нему экологическим требованиям.

Государство должно обеспечить, с одной стороны, защиту производителя товаров или услуг от подделки или злоупотребления другими лицами, а с другой — защиту покупателя, который должен быть проинформирован об их происхождении и качестве. В этой связи применяется *сертификат о происхождении товаров*. В России порядок сертификации и номенклатуру продукции (работ, услуг), подлежащих обязательной сертификации, определяет Госстандарт РФ.

С целью защиты потребителей от некачественной продукции и технологий, неквалифицированных услуг, а также охраны окружающей среды государство использует в своей деятельности **лицензирование**. Этот прямой метод воздействия означает мероприятия, связанные с предоставлением лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий, приостановлением и возобновлением действия лицензий, аннулированием лицензий и контролем лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами соответствующих лицензионных требований и условий при осуществлении лицензируемых видов деятельности. Другими словами, это процесс выдачи, переоформления или аннулирования лицензирующим государственным органом специальных разрешений — лицензий — на право ведения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности в течение установленного срока в зависимости от специфики деятельности.

Правительство Российской Федерации утверждает перечень федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих лицензирование, и перечень видов деятельности, лицензирование которых осуществляется органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. *К лицензируемым видам деятельности* относятся такие виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов Российской Федерации и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием. Среди них: аудиторская деятельность, оценочная, медицинская, фармацевтическая, туризм и т. д. При этом на Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации возложено методическое руководство деятельностью федеральных органов исполнительной власти по разработке проектов положений о лицензировании соответствующих видов деятельности.

Важным направлением лицензирования является *экологическое лицензирование*. Отдельные виды деятельности в области охраны окружающей среды подлежат лицензированию, их перечень устанавливается федеральными законами. Также лицензируется право пользования природными ресурсами.

Другое направление лицензирования применяется в рамках внешнеэкономической деятельности государства. Это выдача *лицензий на осуществление внешнеэкономической деятельности*, удостоверяющей реальные возможности хозяйствующего субъекта заниматься этой деятельностью и квотированием.

Обязательным условием эффективного функционирования экономики является **государственное регулирование финансового рынка**, состоящего из трех сегментов: рынка денежных ресурсов, валютного рынка и рынка ценных бумаг (фондовый рынок). В нашей стране финансовый

рынок регулируют нормативно-правовые акты Министерства финансов РФ и Центрального банка России.

Поскольку Центральный банк России осуществляет руководство банковской системой страны, непосредственно кредитует коммерческие банки, которые выдают кредиты хозяйствующим субъектам и населению, то в основном его нормативные документы регулируют денежный рынок и в конечном счете отражают кредитно-денежную политику государства. В распоряжении Центрального банка России имеются как прямые, так и косвенные методы воздействия. Среди прямых методов выделяют фиксацию процентных ставок, ограничение размеров выдаваемого кредита, целевое кредитование приоритетных отраслей и др. Эти методы используются в странах с переходной экономикой. Развитые страны применяют преимущественно косвенные методы. Применяемые в настоящее время методы воздействия государства на рынок денежных ресурсов в основном являются косвенными. Прямым способом осуществляется воздействие на валютный и фондовый рынки.

Среди административных методов государственного регулирования валютного рынка следует назвать установление *валютного коридора* и *норматива обязательной продажи экспортной валютной выручки*. Первый метод означает установление в законодательной форме максимального и минимального уровней валютного курса на определенный период, по истечении которого параметры валютного коридора изменяются в соответствии с изменившимися условиями в валютной сфере.

Установление *норматива обязательной продажи экспортной валютной выручки* — это эффективный административный метод государственного регулирования валютного рынка. Он до сих пор используется на российском валютном рынке в качестве основного источника формирования валютных ресурсов страны. Установленный норматив обязательной продажи выручки позволяет Центральному банку России обеспечить стабильный объем предложения валюты на рынке и предотвратить ее реализацию экспортерами за пределы страны. Этот метод, безусловно, напрямую влияет на объемы валютных средств на счетах хозяйствующих субъектов-экспортеров.

Государственное *регулирование рынка ценных бумаг* (фондового рынка) также предполагает использование административных и экономических методов. Административный метод регулирования фондового рынка заключается в установлении единых правил поведения всех его участников, в том числе и хозяйствующих субъектов, на основе единой нормативно-правовой базы. Непосредственное воздействие на фондовый рынок осуществляется в форме нормативных актов федерального органа власти, уполномоченного осуществлять регулирование рынка ценных бумаг.

В мировой хозяйственной практике принято и действует множество законов, предписывающих производителям и продавцам устанавливать нижние пределы цен на товары или, наоборот, запрещающих снижение цен. Они необходимы для защиты интересов потребителей, предприятий-аутсайдеров, и, наконец, защиты самой конкуренции. **Государственное регулирование цен (тарифов)** — это непосредственное вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования. Оно осуществляется в рамках антимонопольной политики государства. Целью подобного вмешательства является перераспределение прибыли между различными

группами предпринимателей, стимулирование структурной перестройки, повышение эффективности экономики, решение социальных задач, повышение конкурентоспособности национального экспорта.

В настоящее время регулирование цен осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровне. На федеральном уровне контроль цен осуществляет Минэкономразвития России и другие федеральные органы исполнительной власти в пределах их компетенции в соответствии с действующим законодательством РФ. На региональном уровне, например в Москве, контроль за соблюдением порядка применения цен и тарифов осуществляется государственной инспекцией цен, отделами цен административных округов и другими органами исполнительной власти города.

В качестве административного метода воздействия государство применяет *прямой контроль цен (тарифов) на продукцию естественных монополий.* Товары (услуги) естественных монополий не могут быть заменены в потреблении другими, поэтому спрос на эти товары (услуги) постоянен и в меньшей степени зависит от изменения цены на них.

Регулирование цен и тарифов в этих сферах имеет общенациональное значение, так как эти цены влияют на конечные цены практически во всех секторах экономики. Поэтому рост цен на продукцию естественных монополий подавляется административным путем — установлением твердых цен и тарифов (цен на коммунальные, бытовые услуги, услуги транспорта и связи и др.) или их предельного уровня. Так, на электрическую и тепловую энергию и на соответствующие услуги согласно действующему законодательству могут устанавливаться тарифы (фиксированные размеры тарифов на единицу продукции, работ, услуг); предельные минимальные и (или) максимальные уровни тарифов.

Твердая цена (тариф) должна устанавливаться исходя из условия, что ее прирост не должен превышать прироста цен производителей промышленной продукции, прогнозируемого Минэкономразвития России. Предельный уровень цен фиксируется с параллельным ограничением отдельных статей затрат и пересмотром исходных нормируемых показателей. С этой целью субъекты естественных монополий обязаны предоставлять информацию о произведенных ими затратах в Минэкономразвития России и соответствующие федеральные органы исполнительной власти, которые анализируют эту информацию и представляют предложения о мерах по ограничению роста цен (тарифов) в Правительство РФ.

Правительство РФ периодически утверждает перечни товаров (услуг), которые подлежат регулированию на внутреннем рынке. При этом удельный вес регулируемых государством цен не должен быть значителен.

Важное и все возрастающее место среди методов прямого регулирования занимает порядок начисления **амортизации.** Он напрямую влияет на процесс воспроизводства основного капитала хозяйствующих субъектов, а именно, обновление действующего оборудования и применяемых технологий, внедрение достижений научно-технического прогресса. Ускоренные методы амортизации позволяют сократить срок службы объектов капитального вложения и тем самым создают условия для их скорейшей замены на более современные и эффективные. В результате амортизационная политика государства напрямую влияет на производственные инвестиции хозяйствующих субъектов.

Одним из наиболее действенных методов непосредственного воздействия государства на экономику является **управление государственной собственностью**, т. е. собственностью государственных предприятий, составляющих государственный сектор. Государственный сектор можно представить как совокупность организационно-правовых форм непосредственного участия государства в производстве, распределении и обмене. Его основой является государственная собственность на имущество, в том числе на средства и продукты производства, принадлежащие государству полностью либо на основе долевой собственности. Благодаря государственным предприятиям государство может выполнять свои функции.

Одним из направлений современной государственной политики в области совершенствования системы управления государственным имуществом является своевременное проведение приватизационных процессов с целью сохранения и наращивания производственного потенциала экономики, повышения ее конкурентоспособности на мировых рынках. Так, для повышения эффективности деятельности федеральных государственных унитарных предприятий, увеличения доходов от использования федерального имущества Правительством РФ установлено, что сохранение предприятий в форме унитарных, основанных на праве хозяйственного ведения, допускается лишь в отдельных, специально оговоренных случаях.

Состояние рынка труда оказывает непосредственное влияние на эффективность функционирования экономики и социальные показатели общества. Отсюда вытекают необходимость государственного регулирования соотношения спроса и предложения рабочей силы с целью недопущения чрезмерного уровня безработицы, обеспечение максимального соответствия цены рабочей силы размеру заработной платы и других показателей состояния рынка труда. В этой сфере государство применяет также прямые и косвенные методы воздействия.

Среди прямых методов следует выделить, в первую очередь, *государственные целевые программы создания рабочих мест, профессиональной подготовки* и переподготовки кадров, повышения их квалификации, организации общественных работ. Эти программы могут финансироваться из бюджетов всех уровней или совместно с хозяйствующими субъектами. Другой метод — *квотирование рабочих мест* для слабозащищенных категорий населения (инвалидов, молодежи, женщин, имеющих несовершеннолетних детей). Квотирование осуществляется за счет средств региональных бюджетов или собственных средств организаций.

Специфическим административным методом регулирования рынка труда является *установление норматива минимальной заработной платы и регулирование оплаты труда работников бюджетной сферы*. Норматив минимальной заработной платы обозначает низшую границу оплаты труда на социально допустимом уровне воспроизводства рабочей силы. Следовательно, фактическая месячная заработная плата работника любого сектора экономики, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже этого норматива. Согласно Трудовому кодексу РФ в размер норматива минимальной оплаты труда не включаются поощрительные выплаты (доплаты и надбавки, премии и др.); выплаты за работу в усло-

виях, отклоняющихся от нормальных; за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению; иные компенсационные и социальные выплаты. Нормативный уровень минимальной заработной платы обязателен для всех организаций Российской Федерации. В Российской Федерации с 1 мая 2006 г. установлен размер минимальной оплаты труда в месяц 1100 руб. Административное регулирование оплаты труда работников бюджетной сферы осуществляется посредством *Единой тарифной сетки*.

Косвенные методы регулирования

Важнейшим косвенным методом воздействия государства на экономику является **система налогообложения**. Как известно, налоги — это государственные регуляторы, результатом действия которых является формирование доходной части государственного бюджета. Они взимаются в виде обязательных платежей с физических и юридических лиц для содержания государственного аппарата и решения государственных задач. Содержание налогов отражают их функции.

Сложнейшей задачей государства является оптимизация системы налогообложения. Известно, что широкая налоговая база позволяет иметь относительно небольшие ставки налогообложения и, наоборот, достаточно узкая налоговая база отдельных видов налогов обязательно предполагает их высокие ставки. Очевидно, что необходимо найти такие ставки налогов при определенных размерах налоговой базы, которые смогли бы стимулировать деловую активность предпринимателей и инвестиционные процессы. В противном случае налоги перестанут выполнять свои функции.

Современную нормативную базу налогообложения в России составляет в первую очередь Налоговый кодекс Российской Федерации. Законодательство о налогах и сборах состоит из этого Кодекса и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах, законов о налогах и сборах субъектов Российской Федерации и нормативных правовых актов органов муниципальных образований о местных налогах и сборах.

Система налогообложения напрямую влияет на уровень цен: чем выше ставки налогов, тем выше цены. Экономические методы регулирования цен в наибольшей мере отвечают характеру рыночных отношений. В целях снижения уровня цен или предупреждения их роста на определенные товары государство осуществляет регулирование уровней и соотношений цен. Этот метод использует: товарные интервенции из государственных запасов; государственные дотации и субсидии отдельным хозяйствующим субъектам или отраслям на возмещение части затрат на производство; предельные уровни торговых надбавок, в том числе увеличивающие их ставки налогов; предельные уровни рентабельности; фиксирование нижнего и верхнего пределов цены; формирование принципов определения цены для целей налогообложения и т. п.

Экономические методы **регулирования рынка труда** являются методами кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики государства. В частности, для увеличения спроса на рабочую силу государство использует такие методы, *как изменение процентных ставок банковских кредитов и налоговых ставок на доходы хозяйствующих субъектов*. Удешевление кредита и снижение налога на доходы стимулируют расширение масштабов хозяйственной деятельности, а следовательно, увеличение

Одним из наиболее действенных методов непосредственного воздействия государства на экономику является **управление государственной собственностью**, т. е. собственностью государственных предприятий, составляющих государственный сектор. Государственный сектор можно представить как совокупность организационно-правовых форм непосредственного участия государства в производстве, распределении и обмене. Его основой является государственная собственность на имущество, в том числе на средства и продукты производства, принадлежащие государству полностью либо на основе долевой собственности. Благодаря государственным предприятиям государство может выполнять свои функции.

Одним из направлений современной государственной политики в области совершенствования системы управления государственным имуществом является своевременное проведение приватизационных процессов с целью сохранения и наращивания производственного потенциала экономики, повышения ее конкурентоспособности на мировых рынках. Так, для повышения эффективности деятельности федеральных государственных унитарных предприятий, увеличения доходов от использования федерального имущества Правительством РФ установлено, что сохранение предприятий в форме унитарных, основанных на праве хозяйственного ведения, допускается лишь в отдельных, специально оговоренных случаях.

Состояние рынка труда оказывает непосредственное влияние на эффективность функционирования экономики и социальные показатели общества. Отсюда вытекают необходимость государственного регулирования соотношения спроса и предложения рабочей силы с целью недопущения чрезмерного уровня безработицы, обеспечение максимального соответствия цены рабочей силы размеру заработной платы и других показателей состояния рынка труда. В этой сфере государство применяет также прямые и косвенные методы воздействия.

Среди прямых методов следует выделить, в первую очередь, *государственные целевые программы создания рабочих мест, профессиональной подготовки* и переподготовки кадров, повышения их квалификации, организации общественных работ. Эти программы могут финансироваться из бюджетов всех уровней или совместно с хозяйствующими субъектами. Другой метод — *квотирование рабочих мест* для слабозащищенных категорий населения (инвалидов, молодежи, женщин, имеющих несовершеннолетних детей). Квотирование осуществляется за счет средств региональных бюджетов или собственных средств организаций.

Специфическим административным методом регулирования рынка труда является *установление норматива минимальной заработной платы и регулирование оплаты труда работников бюджетной сферы*. Норматив минимальной заработной платы обозначает низшую границу оплаты труда на социально допустимом уровне воспроизводства рабочей силы. Следовательно, фактическая месячная заработная плата работника любого сектора экономики, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже этого норматива. Согласно Трудовому кодексу РФ в размер норматива минимальной оплаты труда не включаются поощрительные выплаты (доплаты и надбавки, премии и др.); выплаты за работу в усло-

виях, отклоняющихся от нормальных; за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению; иные компенсационные и социальные выплаты. Нормативный уровень минимальной заработной платы обязателен для всех организаций Российской Федерации. В Российской Федерации с 1 мая 2006 г. установлен размер минимальной оплаты труда в месяц 1100 руб. Административное регулирование оплаты труда работников бюджетной сферы осуществляется посредством *Единой тарифной сетки*.

Косвенные методы регулирования

Важнейшим косвенным методом воздействия государства на экономику является **система налогообложения**. Как известно, налоги — это государственные регуляторы, результатом действия которых является формирование доходной части государственного бюджета. Они взимаются в виде обязательных платежей с физических и юридических лиц для содержания государственного аппарата и решения государственных задач. Содержание налогов отражают их функции.

Сложнейшей задачей государства является оптимизация системы налогообложения. Известно, что широкая налоговая база позволяет иметь относительно небольшие ставки налогообложения и, наоборот, достаточно узкая налоговая база отдельных видов налогов обязательно предполагает их высокие ставки. Очевидно, что необходимо найти такие ставки налогов при определенных размерах налоговой базы, которые смогли бы стимулировать деловую активность предпринимателей и инвестиционные процессы. В противном случае налоги перестанут выполнять свои функции.

Современную нормативную базу налогообложения в России составляет в первую очередь Налоговый кодекс Российской Федерации. Законодательство о налогах и сборах состоит из этого Кодекса и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах, законов о налогах и сборах субъектов Российской Федерации и нормативных правовых актов органов муниципальных образований о местных налогах и сборах.

Система налогообложения напрямую влияет на уровень цен: чем выше ставки налогов, тем выше цены. Экономические методы регулирования цен в наибольшей мере отвечают характеру рыночных отношений. В целях снижения уровня цен или предупреждения их роста на определенные товары государство осуществляет регулирование уровней и соотношений цен. Этот метод использует: товарные интервенции из государственных запасов; государственные дотации и субсидии отдельным хозяйствующим субъектам или отраслям на возмещение части затрат на производство; предельные уровни торговых надбавок, в том числе увеличивающие их ставки налогов; предельные уровни рентабельности; фиксирование нижнего и верхнего пределов цены; формирование принципов определения цены для целей налогообложения и т. п.

Экономические методы **регулирования рынка труда** являются методами кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики государства. В частности, для увеличения спроса на рабочую силу государство использует такие методы, *как изменение процентных ставок банковских кредитов и налоговых ставок на доходы хозяйствующих субъектов*. Удешевление кредита и снижение налога на доходы стимулируют расширение масштабов хозяйственной деятельности, а следовательно, увеличение

количества рабочих мест. Влияя на условия труда и состояние охраны труда, государство также косвенно влияет на предложение рабочей силы.

Другим экономическим методом воздействия на хозяйствующий субъект является *регулирование расходов на оплату труда*, учитываемых при исчислении налога на прибыль. Согласно Налоговому кодексу РФ (часть 2) в расходы налогоплательщика на оплату труда для целей налогообложения включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах: стимулирующие начисления и надбавки; компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда; премии и единовременные поощрительные начисления; расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами. Кодекс содержит четкий перечень указанных расходов, препятствуя включению в расходы элементов дохода работодателей (работников) и нормируя некоторые элементы расходных статей. Например, взносы по договорам добровольного личного страхования, предусматривающим оплату страховщиками медицинских расходов застрахованных работников, включаются в состав расходов в размере, не превышающем 3% от суммы расходов на оплату труда. В рамках действующей системы налогообложения РФ существуют также другие налоги и льготы, оказывающие экономическое влияние на рынок труда и хозяйствующего субъекта.

Среди косвенных методов государственного **регулирования на рынке денежных ресурсов** следует выделить два основных метода: *норму обязательных резервов* и *ставку рефинансирования*.

Для регулирования движения денежной массы в экономике, общей ликвидности банковской системы и контроля денежных агрегатов посредством снижения денежного мультипликатора Центральный банк России использует нормы обязательных резервов денежных средств. *Норма обязательных резервов* — это установленная законом доля средств коммерческих банков и других кредитных учреждений, которую они обязаны хранить на депозитах в Центральном банке страны. Порядок депонирования кредитными организациями обязательных резервов в Банке России устанавливает Положение об обязательных резервах кредитных организаций ЦБ РФ.

Норма устанавливается как процентное отношение суммы обязательных резервов, образуемых по отдельным статьям банковских пассивов, к объему обязательств по соответствующим статьям.

Эти резервы не могут быть использованы для кредитования, поэтому изменение размера обязательных резервов позволяет Центральному банку регулировать предложение денег и кредита, влиять на динамику инфляции.

Другим косвенным методом предотвращения возможного развития инфляционных процессов является *процентная ставка за кредиты*. Центральный банк в качестве профилактического действия изменяет процентную ставку следующим образом: если возникли признаки роста инфляции, то процентная ставка за кредиты, предоставляемые коммерческим банкам и другим кредитным учреждениям, повышается. В результате удорожания межбанковского кредита повышаются процентные ставки за кредиты, предоставляемые коммерческими банками хозяйствующим субъектам, что ограничивает поступление денег в сферу обращения.

Процентная ставка, по которой Центральный банк страны предоставляет кредиты коммерческим банкам, называется **ставкой рефинансирования** (*учетной ставкой Центрального банка*). Она устанавливается не только с целью предоставления возможности коммерческим банкам и другим кредитным учреждениям кредитовать предприятия и предпринимателей, но и с целью пополнения ими своих оборотных средств и поддержания необходимого уровня ликвидности. Процентная ставка по кредитам коммерческих банков и других кредитных учреждений обычно выше размера учетной ставки Центрального банка. Известно, что при значительной зависимости банков от ресурсов межбанковского рынка частое и резкое колебание учетной ставки способно оказать большое влияние на ликвидность банковской системы страны.

Главным экономическим методом, применяемым государством в рамках *внешнеэкономической политики*, является **регулирование обменного курса**. Оно осуществляется Центральным банком с помощью валютных интервенций, т. е. продажи или покупки иностранной валюты в определенных размерах. В результате таких интервенций достигается и поддерживается сбалансированность спроса и предложения иностранных и национальной валют. Центральный банк России активно использует валютные интервенции для обеспечения стабильной динамики курса рубля, противодействия резким колебаниям валютного рынка. Этот метод позволяет достичь целей регулирования за относительно короткий период, однако имеет ряд существенных недостатков.

Операции на открытом рынке, проводимые Центральным банком, также являются косвенным воздействием государства на деятельность хозяйствующего субъекта. При этом государство непосредственно влияет на объем, структуру фондового рынка, выступая в роли эмитента ценных бумаг. Основная цель такой деятельности государства состоит в стремлении обеспечить государственные потребности в денежных средствах без дополнительной (необеспеченной) эмиссии денег и привлечения внешних заимствований. Центральный банк России также активно использовал этот метод для привлечения средств на финансирование дефицита государственного бюджета.

После отмены государственной монополии на землю и другие природные ресурсы они превратились в объект купли-продажи и гражданско-правовых сделок. Как следствие, возникла необходимость установления **платы за использование природных ресурсов**. Можно выделить два вида платежей: плату за природные ресурсы (землю, лес, воду, недра и др.) и плату за загрязнение окружающей природной среды и другие виды воздействия.

Первый вид платежей устанавливается соответствующими природно-ресурсными законодательными актами и взимается за право пользования природными ресурсами в пределах установленных лимитов, за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов, на воспроизводство и охрану природных ресурсов. Условия и ставки платежей, в зависимости от их вида, устанавливаются на федеральном уровне и дифференцируются в субъектах Российской Федерации.

Формами платы за использование земли в соответствии с Земельным кодексом РФ являются *земельный налог* (до введения в действие налога на недвижимость) и *арендная плата*. Порядок исчисления и уплаты зе-

мельного налога устанавливается законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Его размер не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли, землевладельцев, землепользователей и устанавливается в виде стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год. Порядок определения размера *арендной платы*, порядок, условия и сроки внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальной собственности, устанавливаются соответственно Правительством РФ, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления. Платежи за пользование лесным фондом установлены Лесным кодексом РФ в виде лесных податей или арендной платы. *Лесные подати* взимаются при краткосрочном пользовании участками лесного фонда, арендная плата — при аренде участков лесного фонда. При этом ставки лесных податей устанавливаются органами государственной власти субъектов Российской Федерации за единицу лесного ресурса, а по отдельным видам лесопользования — за гектар находящихся в пользовании участков лесного фонда. На их основе определяется и арендная плата. *Минимальные ставки платы за древесину*, отпускаемую на корню, устанавливаются Правительством РФ.

За пользование водными объектами в Российской Федерации предусмотрена система платежей, которая включает: *плату за пользование водными объектами* (водный налог); *плату, направляемую на восстановление и охрану водных объектов*.

Платежи, связанные с пользованием водными объектами, осуществляют граждане и юридические лица, имеющие лицензию на водопользование. Они представляют собой регулярные взносы, поступающие в определенном соотношении в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов Российской Федерации, на территориях которых осуществляется использование водных объектов. Порядок установления и взимания платы за пользование водными объектами и ее предельные размеры определяются законодательством Российской Федерации.

Среди методов экономического регулирования *в области* **охраны окружающей среды** *можно выделить*: *установление платы за негативное воздействие на окружающую среду*; *установление лимитов на выбросы и сбросы* загрязняющих веществ и микроорганизмов, лимитов на *размещение отходов* производства и потребления и другие виды негативного воздействия на окружающую среду; *возмещение в установленном порядке вреда окружающей среде* и др.

Порядок исчисления и взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду устанавливается законодательством Российской Федерации.

Квотирование экспортно-импортных товарных потоков, как правило, дополняет косвенный метод государственного воздействия во внешнеэкономической политике государства — таможенно-тарифное регулирование. Основным регулятором здесь является *таможенная пошлина* — это обязательный взнос, по сути, налог на пропускаемые через границу товары, ценности и имущество. Таможенная пошлина взимается таможенными органами по ставкам, предусмотренным таможенным тарифом. Последний означает свод ставок таможенных пошлин,

систематизированный по группам товаров (в зависимости от степени обработки).

Нормативно-правовая база регулирования экономики в целом требует постоянного обновления в силу необходимости адаптации к изменяющейся экономической политике государства. Мировой опыт государственного регулирования показывает, что по мере развития экономики увеличивается сфера применения экономических методов и сужается возможность директивного вмешательства государства в экономическую систему. На современном этапе экономики России происходит становление системы государственного регулирования, использующей по преимуществу косвенные методы регулирования.

Основные понятия

Гетеродоксальная программа
Дискреционная политика
Квотирование
Лицензирование
Недискреционная политика
Ортодоксальная программа
Промышленная политика
Прямые и косвенные методы воздействия на экономику
Сдерживающая политика
Сертификация
Стабилизационная политика
Стандартизация
Стимулирующая политика
Структура политики
Типы экономической политики
Функции государства в экономике

Глава 41. Основы социально устойчивого экономического развития национальной модели экономики России

Единство экономического и социального развития

Формирование новой экономической системы неизбежно в центре внимания ставит вопросы о ее социально-экономических целях и положении граждан страны, о соотношении экономического и социального развития, сущности и путях решения социальных проблем, о национальной модели социального устройства жизни и об основах социальной политики.

Сама по себе экономика, ее развитие не являются самоцелью. Экономика неразрывно, внутренне связана с судьбами и целями деятельности людей, каждого человека. Это определяется, во-первых, тем, что человек — непосредственный участник экономической деятельности по созданию и присвоению продуктов и других результатов деятельности. Во-вторых, члены общества в одно и то же время являются собственниками и факторов, и результатов деятельности, что предопределяет их специфические интересы как собственников в присвоении благ. В-третьих, все члены общества являются потребителями благ, которые достаются им в результате распределения и перераспределения. Возможности развития, потребления людей ограничены теми доходами, которые в конечном счете им достаются. В-четвертых, результаты экономической деятельности члены общества постоянно ощущают и за пределами экономики — развитие социальной сферы, размер пенсий, пособий прямо зависят от результатов, достигнутых экономикой. Следовательно, экономика является по своему существу социальной сферой, а люди, граждане страны — обязательными участниками экономических процессов на всех их стадиях.

Однако связь экономики и социального развития носит еще более глубокий характер. Это обусловлено тем, что люди включены в содержание самих экономических отношений одновременно в качестве субъектов и экономических, и социальных отношений. Ключевое значение для понимания этого имеют особенности природы собственности и действия общественных институтов, норм, правил.

Отношение собственности имеет сложную структуру. Во-первых, человек вступает в отношение с предметом, вещью, благом как своей или чужой вещью, или объектно-субъектное отношение. Во-вторых, одновременно он вступает в отношения с другими людьми по поводу своей собственности на тот или иной предмет, или субъектно-субъектное отношение. В процессе отношений собственности формируются представление о ценностях общества, индивидуальное восприятие своего места в обществе. Из самого факта собственности вытекает, что другие люди по отношению к собственнику сами собственниками данной веши не являются. Однако и в первом, и во втором случае факт собственности и, следовательно, отношение собственности не являются застывшими. У владельца всегда существует возможность не только передать вещь другому лицу на время и регулировать порядок ее использования и потребления, но и по своему усмотрению отказаться от собственности на эту вещь.

В результате вместе с экономическими отношениями изменяются и социальные отношения между людьми, т.е. отношение друг к другу, ста-

тус людей в обществе, возможности получения благ, доходов. Происходит изменение экономической и социальной власти, социальной структуры общества. Следовательно, экономические изменения одновременно выступают и как социальные изменения.

Двойственная природа отношений людей как отношений экономических субъектов и одновременно субъектов социальных отношений реализуется не только в рамках отношений собственности, но и в институциональных структурах. При этом связь экономической и социальной деятельности людей носит и обратный характер, когда традиции, общественные и политические правила, нормы одновременно определяют и формируют характер и содержание экономических отношений. Это особенно очевидно в случае правового регулирования. Таким образом, экономическое и социальное развитие внутренне едины. Такого рода единство не сводится к простой взаимосвязи сторон общественного развития; оно опосредовано взаимосвязью двух различных *сфер* общества — экономической и социальной — и носит характер социально-экономической целостности в рамках единой общественной жизни.

Сложность подобной взаимосвязи состоит в том, что каждая из этих сфер относительно самостоятельна и развивается по своим собственным закономерностям. Изменения спроса и предложения, денежного обращения, индивидуального воспроизводства, общественных пропорций и т.п. подчинены экономическим закономерностям. Одновременно существуют отличные и независимые от них закономерности изменения социальных структур в обществе, развития человека и т.д. Эти закономерности несводимы друг к другу. Логика и закономерности экономических преобразований и преобразований в социальной сфере не совпадают и не могут совпадать друг с другом. С одной стороны, закономерности рынка требуют дифференциации производителей, банкротств несостоятельных предприятий, различий в уровне богатства и дохода, минимального, диктуемого лишь требованиями устранения недостатков рынка, вмешательства государства. С другой стороны, всему населению необходимо иметь достаточный уровень доходов для проживания, необходимо обеспечить определенный уровень занятости, равные права мужчин и женщин, качественное образование и т.д., что вступает в противоречие с рыночными целями как таковыми. При этом любые экономические действия, затрагивающие интересы людей, вызывают их ответную реакцию. При последовательном применении рыночных принципов к социальной жизни без учета собственных законов последней неизбежно острое противоречие экономического и социального развития, что также неизбежно вызывает социальную и политическую нестабильность в обществе и в конечном счете возникновение экономического и общественного кризиса. Это означает, что «чисто» экономический подход без учета самостоятельных закономерностей социальной сферы не только неправомерен, но и ошибочен.

Из сказанного следует, что одностороннее подчинение социальных преобразований рыночным закономерностям и критериям теоретически и практически неоправданно. Следовательно, сбалансированность, координация и единство экономических и социальных преобразований — основа выработки социально-экономической политики и успешного развития экономики и общества.

Содержание социально устойчивого экономического развития

Важным признаком современной экономики начала XXI в. является социально устойчивое ее развитие, предполагающее стабильность положения граждан общества при росте их благосостояния.

Формирование социально стабильной, устойчивой экономики стало одной из ключевых задач и целей современных экономических систем. Современная экономика требует этого в силу ряда причин.

Во-первых, технологически она представляет сложную совокупность современных производственных, технических, финансовых и информационных систем, которые взаимодополняют друг друга. Поскольку повышение роли социальной устойчивости происходит в период углубления и взаимосвязи всех сфер в обществе, социальная нестабильность может быстро инициировать цепную реакцию нарушений во всех экономических процессах. В отличие от того, что происходило в период индустриального развития, эти последствия гораздо более значимы по степени охвата различных сфер экономики, быстроте распространения и по прямым экономическим потерям, которые несет при этом общество. Опасность таких нарушений существовала всегда в экономике. Об этом свидетельствует опыт мировых кризисов XIX и XX вв. Однако разрушительные последствия кризисов в современных условиях многократно возрастают, и кризис в одной из сфер экономики способен в чрезвычайно короткие сроки в силу процесса глобализации разрушить экономику ряда стран и вызвать цепную реакцию социальных и политических конфликтов. Примером этого может служить финансовый кризис в ряде стран Азии в 1998 г.

Во-вторых, резко возросло значение человеческого фактора в экономике. Ключевая роль труда и человека в экономике в новых исторических условиях воспроизводится через повышение роли *человеческого капитала*. Современная высокотехнологическая экономика, информатизация требуют крупных вложений в развитие человека, образование, безопасные и комфортные условия труда и отдыха, способы коммуникации и т.д. Во второй половине XX в. вложения в человеческий капитал росли опережающими темпами. В силу возрастания роли человеческого фактора и нового характера экономики в сферу воспроизводства человека и собственно в сферу потребления вовлечены огромные ресурсы. Результатами этого являются тенденция опережающего роста услуг в составе общественного продукта и изменение структуры национального богатства в сторону накопленного имущества населения и накопленного человеческого капитала. Потери последнего не могут быть возмещены в короткие сроки путем выпуска новых товаров, техники и т.д. Воспроизводство человеческого капитала – продукт сложного и долговременного единства экономических и социальных процессов. Это результат развития и экономики, и социальной сферы, и всех социальных условий жизни людей. Вследствие этого социальная нестабильность — прямая угроза воспроизводству не только этого ключевого ресурса, но и долгосрочной эффективности экономики в целом.

Следует различать *внешние проявления* социально устойчивой экономики и ее *экономическое содержание*.

Проявления социальной стабильности и устойчивости экономики в целом являются результатом стабильного экономического развития. Систематический рост общественного продукта, низкий уровень естественной

безработицы, низкая инфляция, стабильные цены и другие экономические параметры обеспечивают в течение каждого конкретного периода стабильность в уровне жизни населения, в его доходах, в потреблении основных благ, доступе к общественным благам и т.д. Однако, характеризуя социально устойчивую экономику, этими признаками нельзя ограничиться по ряду причин.

• Стабильность макроэкономических показателей может носить краткосрочный или среднесрочный характер. В случае наступления даже краткосрочного резкого спада производства, возрастания уровня инфляции и т.п. стабильность положения граждан может нарушиться и вызвать углубление кризиса экономики в целом.

• Стабильность положения граждан и основных макроэкономических показателей может быть достигнута и за счет заимствований у будущих поколений. В результате увеличения государственного долга в течение определенного периода времени можно поддержать курс национальной валюты, уровень потребления благ, однако в дальнейшем при поступлении выплат по государственному долгу при прочих равных условиях неизбежно понижение жизненного уровня населения.

> Кризис 1998 г. в России продемонстрировал, что за поддержку курса рубля в рамках валютного коридора страна расплачивалась стремительным наращиванием государственного долга и расходованием золотовалютных резервов — только за 6 месяцев 1998 г. они снизились на 12,8%. В это же время нарастание пирамиды государственных казначейских обязательств (ГКО) превратило последние не просто в механизм поглощения средств из бюджета, но и в средство давления на валютный рынок. Нарастание внутренних и внешних заимствований и их перекладывание на современное и будущее экономическое развитие России — тяжелая расплата за ошибочную экономическую политику.

• Общие показатели потребления благ и услуг в обществе могут оставаться неизменными на протяжении достаточно длительного периода и при несправедливом распределении доходов, росте теневой экономики. В результате такого развития постепенно накапливаются острые социальные противоречия, которые неизбежно приводят к дестабилизации положения в обществе, деградации и пауперизации части населения. Все это подрывает потенциал социально устойчивого экономического роста страны и возможности для ее развития в будущем.

• Экономический рост и рост благосостояния могут быть достигнуты при ухудшении среды обитания, экологических условий жизни, что может привести к экологической деградации, ухудшению здоровья населения и, кроме того, к заимствованиям у будущих поколений.

Для социально устойчивой экономики характерно не краткосрочное или среднесрочное состояние социальной стабильности и роста благосостояния, а *долгосрочное* улучшение социально-экономического положения населения и общества. Другими словами, такое состояние экономики должно постоянно *воспроизводиться*. Именно способность общества постоянно поддерживать свое стабильное социальное и экономическое развитие создает социальную устойчивость.

Социально-экономическая устойчивость — это постоянное воспроизводство социальной стабильности экономики и общества.

В конце XX в. получила распространение концепция *устойчивого человеческого развития*. Данная концепция, основываясь на теории человеческого развития, делает акценты на экологическом факторе и проблеме бедности. В «Отчете по человеческому развитию» за 1994 г., подготовленном для Программы развития ООН, предлагается следующее определение: «Устойчивое человеческое развитие представляет собой такое развитие, которое приводит не только к экономическому росту, но и к справедливому распределению его результатов, которое восстанавливает окружающую среду, а не уничтожает ее, которое повышает ответственность людей, а не превращает их в бездушных исполнителей. Такое развитие уделяет первостепенное внимание бедным, повышая их возможности и обеспечивая их участие в принятии решений, которые влияют на их жизнь. Такое развитие — развитие для людей, для природы, для увеличения количества рабочих мест и улучшения положения женщин в обществе». В отличие от этого социально устойчивое развитие экономики в центре внимания ставит вопрос о взаимосвязи экономического и социального развития как двух сторон единого социально-экономического процесса в обществе.

Следует различать условия и основы социально устойчивой экономики.

Непременными экономическими ***условиями*** социальной устойчивости являются рост общественного производства в соответствии с ростом населения и повышение эффективности экономики. При прочих равных условиях это обеспечивает постоянный уровень потребления даже при вовлечении в производство новых ресурсов. Ограниченность же может быть преодолена только путем роста эффективности. Сложность осуществления данных условий связана с тем, что изменение эффективности — результат действия многих факторов, ряд из которых прямо от экономики не зависит (ухудшение условий добычи ресурсов, политические циклы, стихийные бедствия и т.д.). Вместе с тем национальная экономика заинтересована в том, чтобы все результаты увеличения эффективности использовались внутри страны на цели роста потребления и накопления (последнее не происходит в случае «бегства» капитала за рубеж, характерного для переходной экономики России).

Однако имеются и *специфические условия социальной устойчивости*, которые определяются особенностями взаимосвязи экономической и социальной сфер. Увеличение доходов населения, затраты на социальные цели общества не должны подрывать источники будущего экономического роста. Сложность осуществления данного условия связана не только с тем, что, как отмечалось выше, уровень эффективности экономики, рост ВНП зачастую подвержены действию факторов, которые прямо не связаны с состоянием собственно экономики, — внешнеэкономических причин, изменения политической ситуации, экстремальных обстоятельств. Главное, как показывает развитие всех государств, в том, что социальные выплаты, денежные доходы населения, как правило, в силу противодействия получателей доходов не могут быть изменены в сторону понижения в случае снижения эффективности экономики. Результатом этого является общая тенденция постепенного накопления разрыва между уровнем денежных доходов, социальных трансфертов и реальным уровнем эффективности в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Развитие экономики может быть социально устойчивым лишь тогда, когда рост благосостояния, социальная стабильность достигаются в меру роста эффективности. Это основа социальной устойчивости.

Однако достижение такого характера социально-экономического развития неправомерно рассматривать лишь как результат перераспределения между сферой экономики и социальной сферой. Сам ***характер экономических отношений*** должен быть таким, чтобы обеспечивать социальную ответственность всех субъектов экономических отношений за социально устойчивое развитие.

Формирование *социальной ответственности граждан за результаты экономического развития* — коренной вопрос формирования любой экономической системы. Он приобретает особую актуальность в условиях формирования национальной модели экономики, так как прежняя экономическая система не создала механизмов, связывающих увеличение потребления социальных благ с ростом эффективности. Опыт современных развитых экономик также показывает сложность решения данной проблемы. Проявлением этого является то, что в целом ряде стран Запада социальные программы столкнулись с трудностями их финансирования при существующем уровне эффективности в этих странах.

Рост социальной ответственности граждан за экономическую эффективность и социальную устойчивость, изменение характера экономических отношений достигаются, как показывает мировой опыт, при выполнении нескольких требований.

Во-первых, улучшение экономического и социального положения населения страны *в соответствии* с ростом деловой активности. Реализация данного принципа предполагает устранение факторов неоправданного получения доходов — спекулятивных, теневых факторов и других аналогичных способов роста благосостояния.

Во-вторых, социальная ответственность обеспечивается *оправданной дифференциацией доходов и потребления* в зависимости от результатов деятельности и предпринимательской активности граждан. Дифференциация такого рода является важнейшим рычагом правильного соотношения результатов и затрат в рыночной экономике.

В-третьих, в обществе должен быть достигнут оптимальный уровень *соотношения затрат* на социальные цели, которые осуществляют государство, непосредственно граждане из своих доходов и предприниматели. Взаимная социальная ответственность за экономическую эффективность существенно уменьшает риск перекладывания друг на друга забот о социальной устойчивости. С одной стороны, преувеличение роли государства может вести к патернализму, чрезмерной опеке им граждан, а с другой — преувеличение роли отдельных граждан, предпринимателей неизбежно ведет к недооценке единого общественного подхода к системе социальной защиты. Последнее может вызвать усиление неравенства и доступа к социальным благам у разных групп населения, подорвать принцип равного доступа к базовым социальным услугам.

В-четвертых, существенным для социальной устойчивости является широкое участие граждан во владении и в управлении собственностью. Развитие смешанных и комбинированных форм собственности расширяет возможности влиять на социальную устойчивость.

Формирование социально устойчивой экономики, следовательно, неразрывно связано с ответственностью граждан за такое развитие, а также социально устойчивой политикой государства. Все это создает надежную основу для долгосрочного воспроизводства социальной стабильности в обществе. ***Социально устойчивая экономика, таким образом,*** *— это экономика, в которой социальная стабильность воспроизводства на базе роста эффективности и социальной ответственности граждан за результаты экономического развития.*

На современном этапе преобразований необходимо заложить основы социальной ответственности и создать ее основной механизм. Первый этап преобразований в российской экономике уже создал предпосылки для большей социальной ответственности граждан за свои результаты. Новые механизмы для этого должны быть созданы дальнейшим преобразованием собственности, развитием предпринимательства и конкуренции, достижением большей социальной справедливости в распределении благ и формированием системы социальной защиты населения, основанной на сформировавшейся рыночной системе и ее институтах.

Справедливое распределение и формирование национальной модели экономики

Положение человека как субъекта экономической деятельности и потребителя благ весьма противоречиво. То, что общество может потреблять лишь *в меру* роста производства и его эффективности, становится очевидным только *в конечном счете*. Непосредственно же в конкретном периоде эта связь производства и потребления не столь очевидна. Она опосредована интересами различных групп общества, сложившимися в данной стране традициями, накопленным богатством и системой распределения. Конечная цель производства — служить потребителю, удовлетворять человеческие потребности — тем самым осуществляется не только в конечном счете, но и запутанным, противоречивым образом. Неравномерность распределения благ, различия в экономическом и социальном положении людей являются постоянными факторами социально-экономического развития стран. С точки зрения социальной устойчивости перед экономикой, следовательно, стоит особая проблема: как обеспечить социально справедливое распределение благ и добиться того, чтобы рост благосостояния осуществлялся в меру роста эффективности экономики. Это потребует выработки *критериев* такого распределения. Теоретическая и практическая сложность проблемы состоит в том, что само распределение определяется неоднозначно на различных уровнях экономической системы. Это распределение факторов производства между людьми, распределение доходов между различными факторами, распределение доходов между отдельными людьми. При этом, учитывая многообразие форм доходов, их распределение получает различную качественную и количественную определенность применительно к каждой из этих форм.

Анализ распределения доходов в Швеции показывает, что *валовой* доход среднего домашнего хозяйства в децильной (10%-ной) группе с высшими доходами примерно в 100 раз больше, чем в хозяйствах в низшей децильной группе. В то же время *располагаемый* доход в хозяйствах высшего класса превышает уровень низшего класса всего лишь в 4 раза, что

характеризует распределение доходов по-иному — как достаточно равномерное.

Если исключить необходимость учета социальных критериев, то наиболее эффективной формой распределения оказывается чисто рыночное распределение доходов. Основы *рыночно-ориентированной справедливости* в том, что распределение доходов определяется при этом вкладом отдельных экономических субъектов в экономику. Степень производительности каждого вклада регулируется и определяется только силами рынка. Состояние конкурентного равновесия в этом случае справедливо, так как большая результативность оценивается наиболее высоко — через более высокие доходы. Чисто рыночный взгляд неизбежно приводит к большому различию в распределении доходов, благ в обществе и существенному неравенству.

Однако такой подход к социально устойчивому экономическому развитию не может быть применен в принципе. Он игнорирует не только единство экономики и социального развития, но и особенности реальных социальных закономерностей и различий в обществе. Вот почему решение вопроса о социально справедливом распределении является содержательным *только в рамках и пределах социальных ограничений*. Одним из подходов к решению данной проблемы является выбор вариантов социально справедливого распределения благ с использованием функции общественного благосостояния. Наиболее широкое распространение при этом получили следующие подходы.

Утилитаристский подход предполагает необходимость максимизации совокупной полезности для каждого члена общества. Он исходит из теории убывающей предельной полезности. Признавая, что правительство должно стремиться к большей равномерности доходов, утилитарность означает, что, однако, главное — не искажать стимулы к активной деятельности. Поэтому приверженцы данного подхода выступают против выравнивания доходов и за такую политику, которая обеспечивает наличие достаточных различий для сохранения стимулов.

Роулистский подход исходит из того, что правительство должно стремиться к максимизации благосостояния наименее обеспеченных членов общества. Исходя из этого оправдывается политика большего равенства в распределении доходов, чем у утилитаристов. Однако сторонники данного подхода выступают и против уравнительного подхода, считая, что различие в доходах создает стимулы к активной деятельности, а рост дохода можно будет направить на улучшение положения беднейшей части населения.

Эгалитаристский подход — это уравнительный подход к распределению доходов. Последователи данного подхода приводят и экономические аргументы в пользу такого распределения. Он, по их мнению, максимизирует общее потребление благ. Однако при этом игнорируется утрата экономических стимулов к более производительной деятельности.

Марксистский подход исходит из того, что принцип распределения по трудовому вкладу является наиболее социально справедливым. Согласно ему доля работников в продукте должна соответствовать количеству и качеству затраченного труда. Провозглашая различия в получении доходов, данный принцип при реальном претворении в жизнь в условиях огосударствленного социализма приводил к уравнительному распределению

и утрате стимулов к труду. Это было связано с регламентацией всех сторон производства и распределения благ государством.

При выборе принципов справедливого распределения нельзя ограничиться распределением доходов как таковых. Распределение *богатства* является одним из существенных факторов неравенства в распределении доходов и определении места людей в обществе. Накопленное богатство распределено в обществе более неравномерно, чем доходы. Владение теми или иными частями богатства служит основой получения дохода не только от лично накопленного имущества, но и от наследства.

Вопрос о справедливости распределения в данном случае смыкается с вопросом о *факторном подходе* и справедливом распределении. Согласно данному взгляду на природу справедливости, основы которого были сформулированы Ж.Б. Сэем, владелец каждого фактора производства (капитала, земли, труда) должен получать свой доход в форме соответственно прибыли, ренты и заработной платы. Такой подход, взятый в чистом виде, заведомо объявляет справедливым любое распределение, вытекающее из собственности на факторы производства или на части богатства. В истории экономической мысли данному подходу противостояла марксистская трактовка распределения доходов от богатства, согласно которой весь продукт создается трудом наемного рабочего и в силу этого часть дохода, принадлежащая капиталисту, является результатом эксплуатации и в конечном счете должна быть передана трудящимся.

Факторный подход занимает господствующее положение в объяснении распределения богатства или собственности. При этом природа накопленного богатства дифференцируется в зависимости от источников накопленного богатства — сбережения, предпринимательская деятельность, наследство, что отражается в особом порядке налогообложения с различных частей собственности.

Имеются и другие подходы к оценке справедливости распределения доходов. В конечном счете полемика между сторонниками и противниками разных критериев распределения доходов сводится к выбору в экономической политике конкретного варианта *сочетания справедливости и эффективности* и степени участия государства в перераспределении дохода. Следовательно, в рамках экономической системы данный вопрос должен решаться конкретно с учетом ее специфики. Вопросы о критерии социально справедливого распределения, таким образом, неотделимы от характера экономической системы или модели национальной экономики.

Модель национальной экономики определяет и сама определяется *социальным укладом жизни населения* как результатом длительного развития в условиях реального состояния экономики страны на том или ином этапе. Только в рамках конкретной модели национальной экономики могут быть определены *качественные* параметры перераспределительных процессов, включая принципы налогообложения и, следовательно, направления государственной поддержки социально устойчивого развития.

Опыт современных развитых государств показывает, что определяющей тенденцией второй половины XX в. стало формирование социально стабильных государств на основе концепции *государства всеобщего благосостояния*. Независимо от конкретных моделей такого государства ему свойственны система перераспределения доходов в пользу более бедных слоев и формирование системы социального обеспечения, включающей

пенсионное обеспечение, различные виды страхования, программы помощи бедным и т.д. При этом выделяются различные конкретные модели социально справедливого распределения, которые, с одной стороны, определяются уровнем экономического развития государства и сложившимися историческими традициями, а с другой стороны, сами формируют модель национальной экономической системы. Эти различия проходят по линии масштабов и направлений перераспределения валового внутреннего продукта на социальные цели; степени вовлечения членов семьи в сферу производства; масштабов бедности.

Учитывая эти и ряд других различий, можно выделить государства, ориентированные на высокий уровень перераспределения доходов на социальные цели, активное участие всех членов семьи, включая женщин, в производстве, низкий уровень бедности. Данная модель социально устойчивого развития, свойственная Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии, получила названия «шведская модель социализма», «социал-демократическая модель» и т.д.

Другая модель социально устойчивых национальных экономик наиболее ярко выражена в модели социального рыночного хозяйства Германии. Ее основные черты воспроизводятся в Австрии, Бельгии и ряде других государств. Данной модели свойственна значительная, хотя и меньшая по сравнению с первой моделью, степень влияния перераспределительных процессов на социальные цели, при поддержке семьи и стимулировании занятия домашним хозяйством женщин, а также более тесная связь распределения с эффективностью, достигаемая совместным участием государства, граждан и работодателей в системе социального обеспечения граждан.

Третья модель характеризуется наименьшим объемом перераспределительных процессов на социальные цели при слабой поддержке семьи и занятости (Греция, Испания, Португалия и ряд других государств).

Общая тенденция развития такова, что даже государства с типом социального устройства жизни, ориентированным прежде всего на использование сил рынка в социальной сфере (США, Австралия, Великобритания), все в большей степени воспринимают критерии и особенности системы поддержания благосостояния социально устойчивых экономик.

При формировании национальной экономики России должен в полной мере учитываться опыт развития социально устойчивых обществ — ориентация на собственный социальный уклад жизни как основу социально справедливого распределения и создания национальной модели экономического устройства.

Исходя из сложившейся структуры российской экономики и ее исторических особенностей, можно выделить *ряд социальных ограничений рыночных преобразований*, свойственных национальной модели экономики России.

Во-первых, требуется достаточно высокий уровень перераспределительных процессов на социальные цели в силу действия долговременных факторов прежней системы всеобщих гарантий и высокой доли бедного населения. Этого также требует территориальный фактор. Развитие средств сообщения, низкие тарифы на пассажирский транспорт и связь являются для российского общества социальным, а не чисто экономическим благом.

Во-вторых, демографическая и экологическая ситуация, а также традиции и низкий уровень доходов предполагают вовлечение женщин в производство. Все это требует создания системы стимулирования равенства женщин и мужчин, а также перераспределения ресурсов на цели поддержания системы воспитания детей.

В-третьих, особенностью рыночной системы социального устройства является регионализация уклада жизни, что также предопределяет сильную дифференциацию региональных социальных трансфертов.

Имеются и факторы, которые уменьшают уровень перераспределительных процессов, опосредуемых государством, — значительная степень развития семейных форм социальной поддержки, наличие неучтенной, в том числе и теневой, деятельности.

Эти и другие особенности экономики России неизбежно ведут к формированию модели национальной экономики с относительно высокой долей перераспределения ВВП на социальные цели. Сочетание этого процесса с ответственностью каждого за результаты деятельности, со стимулированием предпринимательской активности — особо сложная задача экономики России. Ее решение требует оправданной дифференциации доходов, использования потенциала рынка и создания реальной системы взаимной ответственности государства, граждан и предпринимателей за результаты экономики и социального прогресса. Однако применение данных мер и действий может быть эффективным только в случае признания реальных социальных ограничений российской экономики. Альтернативы такому подходу к формированию динамично развивающейся и социально устойчивой российской экономики нет. Экономическая политика, не учитывающая данных особенностей, неизбежно будет воспроизводить социальную нестабильность и тем самым разрушать основы социально устойчивого экономического развития.

Радикальный характер социальных преобразований

Наиболее сложные, глубокие и радикальные изменения при переходе от прежней экономической системы к новой происходят в социальных основах жизни людей. Изменяются основы воспроизводства условий жизни, характер трудовых и социальных отношений, условия образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения и т.д. Другими словами, изменяется весь уклад жизни людей, его материальные и идеологические принципы и основы.

Внешне современная социально устойчивая экономика имеет много общих черт с прежней социалистической экономической системой. И система огосударствленного социализма, и социально ориентированная экономика выдвигают в качестве целей системы рост благосостояния, благополучия и удовлетворения потребностей граждан. И та и другая системы признают принципы социальной гарантированности. Если исторически взглянуть на эволюцию прежней системы, то следует отметить, что именно в ней уже на первых этапах был продемонстрирован ряд социальных изменений, которые качественно отличали ее от классической капиталистической системы XIX в.

• В странах социализма был обеспечен всеобщий доступ к базовым социальным благам образования и здравоохранения. Это достигалось путем бесплатности для населения услуг данных отраслей и системой на-

родно-хозяйственной организации деятельности отраслей социальной сферы.

• Обеспечивалась полная занятость и отсутствовала официальная безработица. В условиях дефицита трудовых ресурсов нехватка рабочей силы была типичным явлением экономической системы.

• Действие системы социального обеспечения и социального страхования за счет государства. Система социальной защиты носила всеобщий характер и гарантировалась государством.

• Страны социализма отличались относительно равномерным распределением денежных доходов. Расчеты коэффициента Джини показывают, что для капиталистических государств в 1970-х годах они были на 5—7 пунктов выше, чем в СССР. По западным оценкам, если в СССР в начале 1980-х годов индекс Джини составлял 0,27, то в Канаде — 0,30, в США — 0,34, в Германии — 0,32.

Эти свойства экономической системы исторически опередили поворот стран Запада к социально устойчивому рыночному хозяйству и во многом стимулировали его.

Тем не менее социально устойчивая экономика и система огосударствленного социализма *качественно* отличны.

Во-первых, в содержании социальной устойчивости экономики. Для системы огосударствленного социализма оно было сведено к упрощенно понимаемому принципу социальной стабильности на основе всеобщих социальных гарантий. Данная система была и централизованной, и регламентированной. Значительная часть средств концентрировалась в общественных фондах потребления предприятий, которые также формировались и использовались в соответствии с государственными нормативами. Фактически исключались индивидуальные высокие заработки и доходы. Высокий уровень социальных гарантий сопровождался существенными противоречиями в реальном предоставлении благ. Доступ к наиболее высококачественным услугам и благам, в том числе зарубежным связям, был открыт для привилегированной и номенклатурной части общества. Это свойственное дефицитной экономике противоречие распространялось фактически на все формы предоставления благ. На этой основе развивались теневые формы получения доходов. Тенденция к выравниванию подрывала стимулы к активной инициативной деятельности. Система оказалась неспособной воспроизводить социальную ответственность граждан за рост экономики и предоставление гарантий. Особенно остро это проявилось в периоды ухудшения экономической конъюнктуры. В отличие от этого современные социально устойчивые системы основываются на *противоречивом единстве* социальной устойчивости и социальной ответственности.

Во-вторых, социально ориентированная смешанная экономика основывается на других основах жизни всех членов общества как собственников и субъектов экономических связей. Это выражается в переходе к частной собственности как основе отношений людей и рыночной системе отношений как основному способу координации субъектов экономики.

В-третьих, кардинальному изменению подвергается сама основа воспроизводства рабочей силы. Если ранее рабочая сила, труд не являлись товаром, а все основные компоненты затрат на рабочую силу формировались нерыночным путем, то социальное хозяйство нового типа имеет *ры-*

ночную основу воспроизводства всех основных элементов рабочей силы. Это изменение связано с переходом к рыночной системе отношений как одному из ключевых и базовых отношений современной экономики. Лишь по мере формирования рыночных отношений создаются предпосылки для того, чтобы рыночные отношения охватили не только куплю-продажу рабочей силы, но и все основные элементы, формирующие человеческий потенциал. Отсюда возникают социально-экономические отношения, основанные на вложениях в человеческий капитал.

В-четвертых, существенно сужается роль государства в обеспечении социально устойчивой экономики. На место патернализма государства в обеспечении благосостояния граждан, всеобщности гарантий приходит более *рациональный подход*, вытекающих из необходимости социальной ответственности граждан за результаты деятельности. Если прежней системе было свойственно бюджетное финансирование, то новая система основывается на более широком подходе к финансированию социального развития.

Вместе с тем социально устойчивая экономика, как отмечалось ранее, не сводит и не должна сводить социальный сектор государства, систему социальной защиты и социальную помощь к придатку рынка или к устранению его недостатков.

Социальная устойчивость как свойство современной системы отношений — это *имманентный, внутренний элемент смешанной экономики*, которая переходит к постиндустриальному развитию.

Радикализм социальных преобразований означает, что становление новой экономической системы — не просто сложный, но и болезненный процесс, так как он не только затрагивает положение всех социальных групп общества, но и вступает в противоречие со сложившимся укладом жизни в обществе. Отсюда следует, что *реализм, постепенность* и *продуманность* мер по реформированию социального сектора — единственная гарантия успешности трансформации экономики в целом. Этого же требует нарастание неустойчивости социального положения граждан в условиях преобразований: перераспределения богатства, неравномерности распределения доходов и т.д.

Вместе с тем преобразования создают новые предпосылки для формирования социальной устойчивости на новой основе:

- увеличиваются возможности зарабатывания средств гражданами и обеспечения себя и членов семьи социальными услугами;
- появляются новые источники удовлетворения потребностей через реализацию возможностей частной предпринимательской деятельности;
- формируется система стимулов к активной деятельности, основанная на развитии частной инициативы, рынка и предпринимательства;
- расширяются альтернативные формы получения социально значимых услуг на платной основе для создающейся новой системы социальной защиты.

Данные факторы социальных преобразований могут быть использованы эффективно при устранении ряда аномалий, подрывающих основы социальной устойчивости в обществе. Именно эта опасность возникает в России при соединении либеральных преобразований с паразитическим капиталом и криминально-номенклатурными структурами. Увеличение возможностей зарабатывания средств, развития предпринимательства в

этом случае могут даже становиться антисоциальными факторами, подрывающими основы трансформации экономики.

Основы социальной политики

Формирование новой национальной модели экономики России невозможно без осуществления государством ряда мер по переводу на новые основы и принципы социальной сферы и основных условий жизни людей. Изменение основ функционирования экономики, перевод ее на рыночные принципы, создание новых механизмов государственного регулирования рыночной экономики неизбежно предопределяют формирование нового социального уклада жизни людей. Он основывается на новых отношениях людей в производстве и управлении, новых формах и принципах социальной защиты, новых основах работы отраслей социальной сферы. Соответственно, кардинальные изменения претерпевает социальная политика государства.

Изменение социальной политики — длительный и сложный процесс. Он значительно сложнее преобразований в экономической деятельности. Это объясняется следующими причинами.

Во-первых, социальные преобразования прямо затрагивают положение всех субъектов экономической жизни. Любые ошибки, непродуманные решения в этой сфере подрывают основы и самих экономических преобразований, создают неверные оценки потенциала и возможностей новой экономической системы. Чрезмерная поляризация доходов, высокая доля малоимущего населения, форсированное введение платных услуг — эти и другие факторы порождают негативное отношение к реформированию и противоречат целям социально-экономических преобразований.

> Примером сложности введения новых принципов получения социальных благ, реформирования социальной сферы может служить обострение противоречий, связанных с введением монетизации льгот в 2005 г. Непроработанность ряда организационных мер, недоучет реальных потребностей в финансировании монетизации, игнорирование особенностей отдельных категорий льготников вызвали социальные проблемы населения. Это потребовало не только внести коррективы в финансирование монетизации, но и пересмотреть ряд условий ее осуществления.

Во-вторых, перевод на рыночные основы воспроизводства рабочей силы по экономическому содержанию *долгосрочный*, а не среднесрочный или краткосрочный процесс. Он связан со всем жизненным циклом людей. Экономические затраты на образование, условия проживания, пенсионное обеспечение, здравоохранение охватывают десятилетия. Прежняя экономическая система была приспособлена к патерналистскому способу финансирования данных затрат за счет государства. Осуществлять эти затраты за счет оплаты труда, денежных доходов самих граждан возможно лишь в результате деятельного изменения положения людей, когда для этого будут созданы условия. Комплекс таких условий включает не только более значительный уровень оплаты труда, но и создание надежных и устойчивых институциональных предпосылок для накопления средств и осуществления инвестиций в человека за свой счет каждым членом общества.

В-третьих, создание социально устойчивой экономики — особо сложный процесс и в связи с тем, что формирование нового типа социальной

ориентации приходится осуществлять в условиях сокращения объема и перечня социальных гарантий, которые давала прежняя система; сохраняются иждивенческие настроения у части граждан; рыночные механизмы еще не работают по-настоящему не только в сфере социальных отношений, но даже в сфере производственной деятельности; длительный кризис на первом этапе лишил возможности правительство, работодателей и граждан маневра в выборе вариантов преобразований социальной сферы. Позитивные тенденции роста реальной заработной платы на основе роста общественного продукта, сложившиеся после 1998 г., еще не обеспечивают воспроизводства рабочей силы на рыночных принципах.

В-четвертых, социальные преобразования по иному, чем преобразования в экономической деятельности, связаны с финансовыми ограничениями. Эти ограничения касаются не только уровня личных доходов, но и бюджетного финансирования. Если для предпринимательской деятельности, как правило, бюджетные ограничения не имеют существенного и непосредственного значения, что для социальной сферы в целом это важнейший фактор воспроизводства социальной устойчивости общества. Уровень отчислений современных государств на социальные нужды таков, что без них невозможно обеспечить воспроизводство целых слоев населения, важнейшие социальные потребности и функционирование отраслей социальной сферы. Изменение экономической конъюнктуры, ухудшение состояния бюджета резко меняют социальное положение людей, что может служить фактором, усугубляющим экономическую нестабильность.

Особенности и роль социальных преобразований требуют осуществления *целостной социальной политики*, которая должна быть ориентирована на создание социальной стабильности и устойчивости, а также улучшение жизни людей по мере создания экономических предпосылок для этого. Важным является то, что социальную политику нельзя свести к поддержанию малоимущих слоев или к устранению экстремальных нарушений в социальном положении граждан. Комплекс мер данной политики должен быть в конечном счете направлен на создание *национальной модели социального устройства общества с присущими ему формами и методами социальной защиты.*

Таким образом, социальная политика при формировании новой национальной модели экономики России должна решать одновременно ряд сложных задач и достигать следующих основных целей.

Основной задачей и целью политики является формирование социально устойчивого развития на базе национальной модели экономики и социального устройства общества. Достижение этой цели требует как определения взаимной роли и ответственности государства, граждан и предпринимателей, так и определения модели поведения семей и домашних хозяйств в экономической и социальной жизни.

Другой круг целей вытекает из содержания перехода общества на рыночные основы воспроизводства. Эти цели включают постепенный переход к удовлетворению социальных потребностей за счет использования собственных доходов населения, создания для граждан условий, обеспечивающих более высокий уровень потребления; более высокого уровня доходов; определения тех потребностей, которые должны удовлетворяться нерыночным путем.

Третья группа целей связана с созданием общих условий обеспечения социального равенства всех членов общества в удовлетворении минимальных социальных потребностей, дающих возможность поддерживать основы жизнедеятельности общества. Это прежде всего потребности в образовании и медицинском обслуживании.

Четвертая группа целей социальной политики связана с устранением неблагоприятных последствий перехода к рынку, а также с поддержанием социально уязвимых слоев и групп населения. Это требует проведения совокупности разнородных мер, ориентированных на использование рыночных и нерыночных способов поддержки населения, включая льготы, прямые социальные трансферты и даже бесплатное предоставление ряда социальных услуг отдельным категориям граждан.

Реализация основных целей и задач социальной политики предполагает создание новой системы социальной защиты населения и преобразование принципов, экономических основ и организации деятельности отраслей и предприятий социальной сферы, и прежде всего здравоохранения, образования, коммунально-жилищного хозяйства, культуры, физической культуры и спорта, туризма и санаторно-курортных учреждений.

Задачи формирования социальной устойчивости выдвигаются на передний план на втором современном этапе преобразований. Они безусловно останутся ведущими и на следующем этапе преобразований в условиях совершенствования основ созданной социально устойчивой национальной модели экономики России.

Основные понятия

Единство экономического и социального развития
Затраты на социальные цели
Марксистский подход к распределению
Направления социальной политики
Радикальный характер социальных преобразований
Роулистский подход к распределению
Рыночно ориентированная справедливость
Социальная ответственность
Социально-устойчивая экономика
Справедливое распределение
Устойчивое человеческое развитие
Утилитаристский подход к распределению (перераспределению)
Факторный подход к распределению
Эгалистский подход к распределению

Раздел III. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Глава 42. Содержание и формы предпринимательства

Переход на рыночные принципы хозяйствования — это переход к экономике предпринимательского типа. Соответственно создание условий для развития предпринимательства является важнейшей составляющей трансформационных изменений переходной экономики.

Экономическая природа и признаки предпринимательства

Экономическая природа предпринимательства неразрывно связана с рыночным хозяйством, которое исторически и генетически является исходным пунктом предпринимательской деятельности. Специфика предпринимательства как явления хозяйственной жизни выражается в непрерывно осуществляемой цепи обменных операций. Именно в этом предпринимательство идентифицирует себя как ***особый тип хозяйственного поведения***, выражающийся в стремлении извлечь выгоду посредством осуществления рыночных операций, т.е. в процессе обмена. Однако сам по себе обмен является источником предпринимательства, лишь когда становится непременным звеном хозяйственного оборота, в котором производство для обмена — определяющая функция хозяйствующих субъектов. Роль обмена в понимании природы предпринимательства чрезвычайно велика. Во-первых, обмен стимулирует поиск новых возможностей, т.е. инициативу. Во-вторых, именно в процессе обмена предприниматель усматривает источник возможной выгоды, являющейся одновременно и мотивом, и оценкой успеха предпринятой им инициативы. В-третьих, сталкиваясь в процессе обмена с подобными себе лицами, предприниматель воспринимает свою деятельность как состязательную. В-четвертых, являясь механизмом удовлетворения общественных потребностей, обмен обусловливает общественный характер предпринимательской деятельности. Все это позволяет заключить, что развитие предпринимательства есть результат развития рыночного обмена. Чрезвычайно важным для понимания содержательной стороны предпринимательства как хозяйственного поведения, ориентированного на извлечение выгоды, является то обстоятельство, что предпринимательская деятельность — это способ извлечения выгоды посредством рыночного обмена, осуществляемого к взаимной выгоде его участников. Из этого следует, что предпринимательство следует ассоциировать не с обманом и насилием, а с извлечением выгоды посредством удовлетворения общественных потребностей, а значит, с увеличением благосостояния общества, что является одной из определяющих черт экономического содержания предпринимательства. Выступающее в таком качестве предпринимательство может быть определено как способ «ненасильственного приобретательства», связанный с созданием дополнительных ценностей, а не с перераспределением существующего богатства. Соответственно и предпринимателем является лишь тот, чья

своекорыстная деятельность оборачивается какими-либо дополнительными выигрышами для общества.

Экономическая природа предпринимательства раскрывается через анализ его признаков: инициативу, коммерческий риск, хозяйственную ответственность, комбинирование факторов производства, новаторство.

Предпринимательская инициатива. Предпринимательство — инициативная деятельность. Постоянное стремление к поиску новых возможностей извлечения выгоды — будь то производство новых продуктов или освоение новых рынков, внедрение новых способов организации производства или применение новых методов продаж — является отличительной чертой предпринимателя. Анализируя данное свойство предпринимательской деятельности, следует обратить внимание на специфику природы предпринимательской инициативы, выделив два важнейших момента.

Первый момент связан с выявлением самих истоков предпринимательской инициативы, т.е. порождающих ее причин. Суть вопроса заключается в понимании того, что, хотя инициативность как личностное качество человека имеет отношение к предпринимательской активности, отнюдь не это качество лежит в основе предпринимательской инициативы, которая имеет сугубо экономические корни. Предпринимательская инициатива — это стремление к реализации возможностей, предоставляемых процессом рыночного обмена. Следовательно, и порождающие ее причины коренятся в специфике самого рыночного обмена, а именно в присущей ему рыночной неопределенности, которая обусловлена неполнотой и неравномерным распределением информации среди участников обмена. *Наличие рыночной неопределенности*, с одной стороны, заставляет проявлять инициативу (осуществлять какие-то действия) с целью снижения неопределенности, а с другой — инициирует действия, опирающиеся на предположения о наличии преимуществ (более полное владение информацией или лучшее знание потребностей). Но и то и другое побуждает хозяйствующего субъекта к инициативному поведению, которое, принимая форму предпринимательской инициативы, становится способом трансформации рыночной неопределенности к собственной выгоде.

Второй момент связан с выявлением условий, определяющих степень проявления предпринимательской инициативы. Несмотря на многочисленность и многообразность этих условий, суть их связи с предпринимательской активностью можно выразить понятием «экономическая свобода». *Экономическая свобода* — это предоставляемые процессом обмена возможности для реализации предпринимательской инициативы, которые находят свое выражение, с одной стороны, в морально-этической санкционированности предпринимательской деятельности, а с другой — в возможности осуществления обменных операций (равный доступ к ресурсам, свобода выбора вида деятельности, право получать доход). Предоставляемая предпринимателю свобода не абсолютна. Во-первых, экономическая свобода предпринимателя - это власть, делегированная ему потребителями. Она усиливается при совпадении их интересов и ослабевает, если они расходятся. Во-вторых, она регулируется системой правил, вырабатываемых в процессе рыночного обмена. Благодаря этому устанавливается экономический порядок, определяющий границы экономической свободы предпринимателя. В зависимости от изменения этих границ будет из-

меняться и предпринимательская инициатива. Сложность состоит в том, что указанная зависимость лишена жесткой связи — больше свободы, больше инициатива, или наоборот. Суть проблемы заключается в установлении таких границ экономической свободы, которые создавали бы наилучшие условия для реализации предпринимательской инициативы.

Коммерческий риск и хозяйственная ответственность. Окружающая предпринимателя действительность представляется в виде неподвластной ему рыночной неопределенности. Что примечательно, неразрывно связанная со свойствами рынка (изменение конъюнктуры, цен, предпочтений потребителей и т.д.) эта неопределенность усугубляется деятельностью самого предпринимателя, выражаясь в непредсказуемой реакции рынка на предпринимаемые им инициативы. Для предпринимателя суть проблемы рыночной неопределенности заключается в неизвестности исхода (результата) предпринимаемых им инициатив. Поэтому любое решение, принимаемое в условиях неопределенности, связано для него с риском, который выражается в возможности возникновения потерь.

Рыночная неопределенность и коммерческий риск — явления, тесно связанные между собой, но одновременно и различающиеся по своему влиянию на предпринимательство. *Коммерческий риск* — это измеренная неопределенность. Измеренная в том смысле, что предпринимателю известно распределение вероятных исходов на основании опыта прошлого или априорных расчетов. Неопределенность — неизмерима и представляется в виде полной неизвестности о вероятностном наступлении того или иного исхода. Когда предпринимательская инициатива не выходит за рамки уже известных практике направлений, приемов и методов ведения бизнеса, предприниматель сталкивается с риском. Когда же такая инициатива несет в себе уникальные, т.е. неизвестные практике, начинания, предприниматель будет иметь дело с неопределенностью.

Другой важный аспект проблемы — это вопрос о мотивации осуществления деятельности, связанной с риском. Любая предпринимательская деятельность связана с риском. Но было бы ошибкой думать, что само предпринимательство обусловлено особенностями человеческой психологии, т.е. склонностью индивидов к риску. В этом отношении важно учитывать, что принятие предпринимателем на себя риска связано не со склонностью к риску, а с его стремлением обратить рыночную неопределенность в свою пользу. Именно *получение вознаграждения* выступает решающим фактором, побуждающим предпринимателя идти на риск, а величина принимаемого им на себя риска напрямую зависит от размера вероятного вознаграждения. Кроме того, коммерческий риск — это измеренный риск еще и потому, что всегда основывается на трезвом расчете и учете возможных отрицательных последствий. Иначе говоря, стремление к выгоде всегда уравновешивается хозяйственной ответственностью, степень которой в значительной мере определяет приемлемую для предпринимателя степень риска. Одно дело — риск, связанный с недополучением дохода, другое — риск возникновения убытков и уж совершенно иное — риск, который грозит потерей собственности.

Сопровождающая риск хозяйственная ответственность ставит перед предпринимателем задачу овладения риском и управления им. Устранить рыночную неопределенность не в силах предпринимателя, но снизить риск он может. Одним из путей снижения степени риска является страхова-

ние. В этом случае предприниматель вынужден нести дополнительные издержки, что оборачивается снижением будущего дохода, а значит, и стимула к новым начинаниям. Вторым направлением защиты от риска является его диверсификация, то есть разделение с другими лицами. Разные формы объединения капиталов (хозяйственные товарищества и акционерные общества) — типичные примеры диверсификации предпринимательского риска. Способствуя снижению риска (размер потери для отдельного участника), этот способ также подрывает предпринимательскую мотивацию, так как предполагает разделение предпринимательского дохода между участниками предприятия. Противоречие, возникающее между мотивированным стремлением к риску и желанием снизить его степень, разрешается путем создания *системы управления риском*. В самом общем виде такая система должна включать: выявление источников риска и его последствий, проведение адаптационных мероприятий по преодолению возможных негативных последствий.

Следует, однако, заметить, что коммерческий риск — не сугубо внутренняя проблема предпринимателя. Она имеет и общеэкономическую значимость. Во-первых, наличие риска ориентирует предпринимателя на поиск наилучших альтернатив, что в конечном счете находит свое выражение в развитии производительных силах и росте эффективности производства. Во-вторых, связанные с риском последствия вызывают необходимость применения в отношении предпринимательской деятельности определенных ограничений и регламентации со стороны общества.

Комбинирование. Поиск лучших вариантов связан с комбинированием факторов производства, цель которого состоит в повышении отдачи (доходности) от каждого ресурса. Наиболее очевидной формой повышения эффективности располагаемых ресурсов является их перемещение на рынки, где их альтернативная ценность больше и они принесут больший доход. Такая деятельность называется арбитражированием. *Арбитражирование* легко обнаружить в сфере торговли и биржевой деятельности. При всем различии форм проявления для него характерны: использование неравновесных рыночных ситуаций как источника новых возможностей, стремление к рационированию распределения ресурсов как источнику дополнительного дохода, содействие установлению рыночного равновесия через перераспределение благ. Перемещение ресурсов — лишь один из способов повышения эффективности применения ресурсов.

Другой, более сложный по содержанию способ повышения эффективности применения ресурсов — *комбинирование на основе принципа замещения факторов производства*. Суть его состоит в поиске наиболее рационального варианта сочетания факторов путем замещения одного фактора другим. Варьируя факторами производства, предприниматель не просто обеспечивает переход к более эффективному применению ресурса, но и, создавая новые технологии, обеспечивает прогресс производства. Поскольку в рамках индустриальной стадии применение «принципа замещения» является определяющим фактором предпринимательского успеха, то само предпринимательство ассоциируется с «духом рационализма» и отождествляется с ним.

Между тем содержание функции комбинирования шире «принципа замещения» ресурсов. Предприниматель может изменять сам принцип координации ресурсов, заменяя ценовой механизм (покупка необходимых

компонентов на рынке) административным (обеспечение необходимыми компонентами на основе вертикальной интеграции). Таким образом, комбинирование может стать инструментом *изменения способа предпринимательской деятельности*, когда рыночной неопределенности противопоставляется планомерно работающая организация. Связанная с изменением принципа координации ресурсов, данная форма комбинирования выступает уже фактором преобразования рыночной среды.

Новаторство, ставшее в настоящее время символом предпринимательства, как элемент присутствует в нем всегда, поскольку деятельность в условиях неопределенности требует от предпринимателя постоянной изобретательности и творческого подхода. Иное дело, что степень проявления этого признака в предпринимательской деятельности может быть разной. Поэтому было бы в принципе неверно связывать предпринимательскую функцию только с инновационной деятельностью, лишая предпринимательского статуса деятельность, связанную с выполнением рутинных операций.

Другой важный аспект характеристики этого признака заключается в правильном понимании сущности новаторства именно как признака предпринимательства. Как бы сильно не зависели инновационные наклонности от личностных качеств индивидов, сущность новаторства выражается не в этом. Нельзя забывать, что новаторство как форма проявления предпринимательской инициативы вызывается стремлением не к созданию нового, а к извлечению выгоды благодаря этому «новому». Изобретатель — еще не новатор. Он становится таковым лишь тогда, когда реализует себя как предприниматель, то есть лицо, борющееся за лучшие результаты хозяйствования. В этой связи возникает еще одна чрезвычайно важная характеристика предпринимательского новаторства. С экономической точки зрения новаторство представляет собой не открытие и не изобретение, а коммерциализацию технической, технологической или организационной инновации. *Новаторство* как признак предпринимательства — это коммерчески успешная реализация предпринимательской идеи. В чем она выразится — в новом продукте, услуге, технологии, способе организации производства или сбыта — не столь важно. Важно то, что она приносит предпринимателю определенные конкурентные преимущества. Такая трактовка новаторства как нельзя лучше раскрывает внутреннюю мотивацию предпринимательства к новаторству. Во-первых, новаторство, позволяя изменять рыночную ситуацию в выгодном для себя направлении, — наилучший *способ защиты от рыночной неопределенности*. Во-вторых, способствуя через нововведения фактически уводу предпринимателя от конкуренции, новаторство — *способ приобретения устойчивых конкурентных преимуществ.*

Выделение конкуренции в качестве причины, понуждающей предпринимателей к новаторству, позволяет вскрыть глубинную, внешне не видимую роль, которую оно играет в экономической системе. То, что новаторство выступает фактором научно-технического прогресса и экономического роста — факт очевидный. Но существенным является и то, что новаторство выступает источником постоянного разрушения статичного рыночного равновесия. Не интуиция и способность предугадать рыночные изменения, а созидательная деятельность по изменению рыночных условий становится определяющим фактором предпринимательства. Это

означает, что экономическое содержание новаторской функции предпринимательства заключается в изменении всей среды хозяйствования.

Мотив и цель предпринимательства

Хотя предпринимательская деятельность связана с удовлетворением общественных потребностей, предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений. ***Побудительный*** мотив предпринимательской деятельности — материальный интерес, выраженный в форме предпринимательского дохода. Особенности природы дохода от предпринимательской деятельности заключается в том, что он, во-первых, получен посредством рыночного обмена, во-вторых, является результатом лучшего применения ресурсов в процессе хозяйственного оборота. Поэтому доходы от собственности (рента, арендная плата, проценты на капитал) и трудовой деятельности (заработная плата, гонорары) не могут рассматриваться в качестве доходов от предпринимательства.

На практике внутренняя мотивация предпринимателя принимает форму цели деятельности. Говоря о цели предпринимательства, в первую очередь подчеркнем, что она в принципе не может быть выражена в терминах максимизации. Причем не только в силу неполноты информации и ограниченной рациональности поведения, которые уже сами по себе предопределяют невозможность достижения максимума чего-либо. Главная причина — двойственность самого субъекта предпринимательства, которая и предопределяет внутреннюю противоречивость его мотивации (целевых ориентиров). Реализуя себя в качестве собственника, предприниматель должен стремиться к обеспечению наибольшей доходности от примененных ресурсов, что выразится в ориентации на максимизацию прибыли. Однако как хозяйственник, реализующий функцию управления, он поставит в качестве приоритета устойчивость развития предприятия. Поскольку деятельность предприятия находится под сильным воздействием внешних, неподвластных предпринимателю, факторов, то он будет вынужден формировать свои цели с учетом особенностей конкретной рыночной ситуации. В условиях изменяющихся внешних воздействий стремление к максимизации какой-либо одной избранной цели гибельно для предпринимателя, и он объективно вынужден будет искать компромисс между желаемым и возможным. Поэтому если и можно найти какую-то форму определения предпринимательской цели, то она может выражаться только в степени удовлетворенности полученным результатом. На практике это выразится в трансформации цели в управленческие ориентиры краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного характера, которые будут формироваться под влиянием разнообразных факторов. Поэтому в отношении предпринимательства следует говорить не о цели, а об иерархической системе целей, меняющихся под влиянием внутренних и внешних факторов. Что касается противоречивости предпринимательской мотивации, то она благополучно разрешается в форме приумножения собственности. Именно увеличение собственности, синтезирующее в себе реализацию всей системы предпринимательских целей, следует фиксировать как ***цель предпринимательства***.

Сказанное не означает, что нацеленность на получение дохода утрачивает свою значимость. Любая цель, принимаемая в качестве приоритетной,

всегда предполагает одно непременное условие — обеспечение приемлемой нормы доходности. Такое ограничение не случайно и обусловлено той ролью, которую доход играет во всем процессе предпринимательства. Доход является оценкой успеха и психологическим стимулом предпринимателя, показателем эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей, наконец, источником развития предпринимательства. Это говорит о том, что даже не фиксируемый в качестве конкретной цели доход занимает приоритетное место в иерархии целей предпринимателя, а удовлетворенность уровнем дохода означает не что иное, как компромисс между разными целевыми устремлениями предпринимателя.

Что касается вопроса *об источнике дохода предпринимателя*, то его решение зависит от трактовки сущностной стороны предпринимательства. Для экономистов, усматривавших в качестве таковой деятельность в условиях неопределенности (Ф. Найт, Й. Тюнен), доход предпринимателя представляется платой за принимаемый им на себя риск. Когда его сущностные черты предпринимательства связываются с инновационными функциями (Дж.Б. Кларк, Й. Шумпетер), предпринимательский доход рассматривают как плату за лучшие достижения в хозяйственной деятельности. Рассматривая предпринимательство как деятельность, связанную с реализацией сущностной функции капитала как производственного отношения — прирастать (К. Маркс), мы придем к выводу, что источником предпринимательского дохода является неоплаченный труд наемных рабочих.

Содержание и сущность предпринимательства

Содержание предпринимательства не может быть сведено к какому-либо одному из присущих ему признаков. Все они являются его неотъемлемыми свойствами, а преобладание любого из них есть лишь проявление доминанты предпринимательских усилий в конкретной хозяйственной ситуации и отражает способ реагирования на ее изменения.

Анализ экономической природы предпринимательской деятельности показывает, что она представляет собой особый тип хозяйственного поведения, содержательная сторона которого состоит в способности хозяйствующего субъекта реагировать на потенциальный источник выгоды, то есть увидеть и реализовать открывшиеся возможности. Притом способности, обусловленной не личностными чертами предпринимателя, а теми особыми отношениями, в которые он вступает в процессе движения к своей цели.

Поскольку указанные отношения — условия конкурентного взаимодействия с другими предпринимателями, то содержательный момент предпринимательской деятельности трансформируется в стремление предпринимателя к созданию для себя лучших условий хозяйствования, что находит свое выражение в обретении конкурентных преимуществ. Следовательно, стремление к созданию новых или укреплению имеющихся конкурентных преимуществ является имманентным свойством предпринимательства. Причем таким свойством, которое, с одной стороны, раскрывает содержательную сторону предпринимательской функции — завоевание преимуществ, а с другой — отражает специфику предпринимательства как типа хозяйственного поведения — борьба за лучшие условия хозяйствования. Это позволяет сделать вывод о том, что содержание предпринимательства сводится к завоеванию и удержанию конкурентных преимуществ как условия достижения им своих целей. Присущие предпри-

нимательству инициатива, риск и новаторство выступают в качестве способов реализации его содержательной функции, являясь его функциональными признаками.

Сущность любого социально-экономического явления идентифицируется посредством определения присущей ему целевой функции и способа ее достижения. Опираясь на данную методологическую посылку и основываясь на результатах проведенного анализа природы предпринимательства, можем констатировать, что ***сущность предпринимательства*** заключается в борьбе за конкурентные преимущества ради получения материальной (коммерческой) выгоды. В свою очередь, установление содержания и сущности предпринимательства позволяет дать его определение как экономической категории.

Предпринимательство — *это инициативная, связанная с риском и направленная на завоевание и удержание конкурентных преимуществ деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.*

Такая трактовка сущности предпринимательства, раскрывая его природу именно как экономической категории, позволяет сделать ряд принципиальных заключений. Первое из них состоит в том, что как состязательная деятельность предпринимательство реализует себя только при наличии конкурентных условий. Деятельность вне конкурентных условий лишена как содержания, так и признаков (инициатива, риск, новаторство) предпринимательства. Второе заключение состоит в том, что достижение цели предпринимательства (обретение выгоды) — результат реализованных конкурентных преимуществ. Следовательно, деятельность, пусть даже и осуществляемая в рыночных условиях, но опирающаяся не на конкурентные преимущества, а на властные или административные полномочия, не может быть отнесена к предпринимательской. Третье заключение состоит в том, что предпринимательство — экспансионистская по своей природе деятельность.

Носители предпринимательства

Раскрытие природы предпринимательства было бы неполным, если оставить в стороне вопрос о его носителе. Формально проблема носителя предпринимательства связана с различиями в трактовках самого предпринимательства, — если новаторство, то менеджеры, а если риск, то собственники. Между тем содержательная сторона этого вопроса обусловлена совершенно иной причиной, а именно рассредоточением (рассеянием) предпринимательской функции вследствие ее усложнения. Усложнение хозяйственной деятельности и форм ее организации требует не просто специальных знаний и специализации функций, но и рассредоточения процесса принятия решений, т.е. расчленения самой предпринимательской функции. В современном крупном производстве часть решений, в том числе стратегического характера, передана администрации. В свою очередь, часть управленческих функций передается администрацией на более низкие этажи управления, вплоть до отдельного работника. В результате предпринимательская функция оказывается рассредоточенной среди многих участников. Кто в этом случае является предпринимателем?

Быть носителем предпринимательства означает обеспечивать реализацию фундаментальной функции предпринимательства. Поэтому ключом

к решению данного вопроса является не персонификация какого-либо признака предпринимательства, пусть даже доминирующего, а характер реализации предпринимательской функции. В том случае, когда весь пучок правомочий в отношении принятия решений сконцентрирован у собственника, именно он и выступает непосредственным носителем предпринимательства. Когда же такой пучок рассредоточен по разным уровням управления, то вовлечение в предпринимательский процесс всех его участников становится объективным условием осуществления предпринимательства, а само предпринимательство становится уделом коллективной деятельности. В этом случае мы имеем дело как бы с коллективным предпринимателем, а *носителем предпринимательства выступает организация*. Принятие организации в качестве носителя современного предпринимательства не означает изменения его природы или содержательной стороны, а свидетельствует лишь об изменении модели осуществления предпринимательства.

Прежде всего обратим внимание на то, что переход к «коллективной» модели осуществления предпринимательства не означает утрату связи предпринимательства с институтом собственности. Рассредоточение предпринимательской функции делает рассредоточение и передачу прав собственности на разные этажи управления не только неизбежным, но и необходимым условием эффективного осуществления предпринимательства. Однако, во-первых, передача таких прав имеет временный характер, а во-вторых, важнейшие составляющие пучка прав собственности (организация и ликвидация предприятия, постановка целей, право окончательного контроля, право на остаточный доход) сохраняются за собственником. Поэтому независимо от организационной формы осуществления предпринимательство следует понимать как *деятельность, реализующую в управлении интересы собственника*.

Другая проблема состоит в необходимости консолидации предпринимательской функции. Ее решение связано с созданием регулирующих механизмов как на уровне отдельной организации в форме системы стимулирования и контроля, так и на уровне общества в форме законодательства, регулирующего взаимоотношения и защиту прав участников предпринимательства.

Социально-экономическая эволюция предпринимательства

Эволюция предпринимательства неразрывно связана с развитием товарного хозяйства. Это развитие способствовало изменению масштабов и сфер приложения предпринимательства, а также форм его проявления.

Исторически исходным пунктом приложения предпринимательской инициативы была торговая деятельность, которая была связана с арбитражированием, то есть с перемещением товаров с рынка на рынок, а источником дохода служила разница в ценах. В данный период предпринимательство играло подчиненную, вспомогательную роль, а его функциональное содержание ограничивалось поиском сфер прибыльного приложения капитала. Доминирующими признаками предпринимательства были высокая степень риска и соответственно стремление к максимизации прибыли. Предпринимательская функция являлась монополией собственника, единолично определяющего все стороны своей деятельности и возлагающего на себя полную ответственность за ее результаты.

С переходом к индустриальной стадии производства приоритетной сферой приложения предпринимательства становятся отрасли материального производства. Теперь уже не игра на разнице рыночных цен, а поиск наиболее рациональной комбинации применяемых факторов, т. е. эффективного способа производства, становится условием предпринимательского успеха. Роль предпринимательства как вида деятельности неизмеримо возрастает. Усложнение деятельности повлекло за собой усложнение и предпринимательской функции, обусловившее ее рассредоточение в соответствии с управленческой структурой предпринимательской организации. Предпринимательская функция перестает быть монополией собственника.

Характеристика предпринимательства

Определение	Инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на завоевание и удержание конкурентных преимуществ деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности
Признаки	Хозяйственная инициатива Коммерческий риск Хозяйственная ответственность Комбинирование факторами Новаторство
Мотивация (цель)	Извлечение дохода и приумножение собственности
Содержание	Завоевание и удержание конкурентных преимуществ как условия достижения имманентных ему целей
Сущность	Извлечение выгоды посредством рыночного обмена, осуществляемого на принципах состязательности
Формы	Частное предпринимательство: — мелкотоварное, — капиталистическое Коллективное предпринимательство Государственное предпринимательство
Функции	I. Приспособления к хозяйственной среде: — максимизация выпуска продукции при минимальных издержках; — обеспечение роста стоимости активов предприятия и его финансовой устойчивости; —оптимизация рыночной и нерыночной форм обеспечения ресурсами; — формирование у работников чувства сопричастности к предпринимательской деятельности; —определение потребительских предпочтений. II. Преобразования хозяйственной среды: экономические: — содействие росту эффективности общественного производства; — содействие установлению рыночного равновесия; институциональные: — изменение хозяйственной среды; — создание новых рыночных институтов; социальные: — содействие росту общественного благосостояния; — содействие демократизации отношений управления и собственности; — содействие социальной интеграции общества

Постиндустриальная стадия развития общества установила иные приоритеты хозяйствования. Отныне не просто рационализация использова-

ния ресурсов, а рационализация самой формы и способа хозяйствования становится ключевым звеном деятельности предпринимателя. Целевые устремления связаны не с максимизацией частного результата, а с обеспечением долгосрочной устойчивости хозяйственной организации. Не приспособление к меняющимся условиям, а способность преобразовывать сами условия хозяйствования в соответствии с тенденциями развития общественных потребностей и производства играет теперь ключевую роль. Поэтому инновационная деятельность становится определяющим признаком предпринимательства, а само оно начинает выполнять главенствующую роль в общественном производстве. Так как реализация инновационной функции возможна только при условии мобилизации усилий всего коллектива, то вовлечение в предпринимательский процесс всех его участников становится объективным условием осуществления предпринимательства.

По мере эволюции содержания предпринимательства менялась и его социальная оценка. Наложенная еще в античное время и позднее закрепленная в догматах христианства печать морально-этической неполноценности предпринимательской деятельности (как «недостойной» и «греховной») довлела над ней в течение столетий. В обществе, покоящемся на патриархальном хозяйстве, с его размеренным и неизменным ритмом жизни деятельность, направленная на изменение устоявшегося уклада, и не могла восприниматься иначе. С переходом к индустриальному типу производства, когда рациональное использование ресурсов и новаторство становятся определяющими факторами устойчивого экономического роста, общественное восприятие предпринимательской деятельности становится более адекватным. Конечно, было бы ошибкой видеть в предпринимательстве некую подвижническую деятельность. Однако столь же несправедливо было бы акцентировать внимание лишь на приобретательской мотивации предпринимательства, упуская из виду выполняемую им созидательную работу. Благодаря предпринимательской инициативе создаются новые продукты и услуги, внедряются новые способы производства, открываются новые рынки. Главное же состоит в том, что предпринимательство выступает наиболее низкозатратным фактором развития материальной культуры.

Эволюция предпринимательства нашла отражение и в его трактовках экономической наукой. С тех пор как предпринимательство попало в поле зрения научного анализа, понимание его содержания и сущности претерпело значительную эволюцию. Первоначально (XVIII в.) в предпринимательстве усматривали связанную с риском и направленную на извлечение дохода деятельность, а фигуру предпринимателя отождествляли с собственником капитала (Р. Контильон, А. Смит, Д. Рикардо), что вполне соответствовало наиболее явно проступавшим в тот период признакам предпринимательской деятельности. Позднее (с середины XIX в.), по мере обособления функций собственности и управления, содержательный момент предпринимательства переносится в сферу организации производства и управления им (Ж.-Б. Сэй, Дж.С Милль). Развитие этих представлений неоклассической теорией привело к интерпретации предпринимателя как менеджера, комбинирующего факторами производства, а предпринимательства как специфической управленческой функции (А. Маршалл, К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Визер, Дж.Р. Хикс).

В последствии значимость содержательной функции предпринимательства стала оцениваться столь высоко, что его стали рассматривать в качестве особого фактора производства наряду с землей, капиталом и трудом (А. Маршалл, Д.Б. Кларк). Наконец, в XX в. содержание предпринимательства еще более сужается и связывается только с новаторской деятельностью (Й. Шумпетер). Трактовка предпринимательства как новаторства, а предпринимателя как лица, являющегося движущей силой прогрессивных изменений в экономике, как нельзя лучше соответствовала этапу развертывания научно-технической революции и вскоре стала господствующей. Последующее развитие этой идеи нашло свое выражение в трактовке предпринимательства как преобразовательной силы (Л. Мизес, Ф. Хайек) и даже как особого механизма экономической координации (Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт).

В принципиально ином ракурсе рассматривалось предпринимательство в марксистской теории. Увязывая содержание предпринимательства с характером отношений собственности, К.Маркс усматривал в предпринимателе функционирующего капиталиста, суть деятельности которого заключена в обеспечении роста капитала посредством эксплуатации наемных работников.

Формы предпринимательства

Форма предпринимательства — это способ организации предпринимательской деятельности, посредством которого осуществляется реализация присущих предпринимательству функции и цели. Учитывая специфичность организационных и содержательных признаков, можно выделить следующие формы предпринимательства: частную, коллективную и государственную.

Частное предпринимательство — форма предпринимательства, основанная на частной собственности и осуществляемая частными лицами с целью извлечения дохода и приумножения собственности. Оно является наиболее распространенной формой предпринимательской деятельности и имеет многовековую историю.

Характерный признак частного предпринимательства — его социально-экономическая неоднородность. Частное предпринимательство может реализоваться на базе личного труда предпринимателя и членов его семьи, а может — посредством применения наемного труда. И если в первом случае уместно говорить о трудовой природе предпринимательской деятельности, то во втором следует определять ее как капиталистическую. Различна и их экономическая мотивация: для мелкотоварного предпринимательства — получение дохода, а для капиталистического — получение прибыли.

Поскольку движимое частной инициативой частное предпринимательство нацелено на реализацию частного интереса, то содержательным моментом этой формы предпринимательства является стремление ее субъектов к улучшению своего хозяйственного положения за счет вытеснения конкурентов. Поэтому характер взаимодействия участников частного предпринимательства имеет антагонистическую природу, а преследуемые им интересы часто противопоставляются общественным.

По способу организации частное предпринимательство может иметь индивидуальную, групповую и корпоративную формы.

Коллективное предпринимательство — форма предпринимательства, при которой источником предпринимательских правомочий является трудовое участие, а работники оказывают решающее влияние на принятие решений. Именно этот признак отличает коллективное предпринимательство от частного, реализуемого в групповой форме.

Действуя на основе общих принципов предпринимательства, данная форма обладает существенными особенностями. Во-первых, отсутствует деление работников на участников предпринимательского процесса и тех, кто устранен из него. Во-вторых, определяющим фактором распределения результатов предпринимательской деятельности является не собственность, а трудовой вклад. В-третьих, сохраняя кооперативную форму труда, она исключает эксплуатацию.

Хотя получение дохода остается одним из мотивационных признаков коллективной формы предпринимательства, важнейшее значение для данной формы имеет сохранение хозяйственной устойчивости производственной единицы как условия обеспечения занятости работников. Укрепление ее конкурентоспособности связано с действием двух определяющих факторов. Во-первых, это демократизация предпринимательского процесса через вовлечение в него всех работников, что способствует повышению результативности предпринимательской функции. Во-вторых, это изменение структуры издержек, не включающей платы за предпринимательский ресурс, поскольку реализация предпринимательской функции в условиях коллективной формы является частью общей трудовой деятельности членов коллектива. Благодаря этому данная форма приобретает конкурентное преимущество по издержкам.

Между тем, действуя в рыночной среде, коллективное предпринимательство не может игнорировать тех критериев, которые определяют жизнеспособность субъектов предпринимательства, например, уровень рентабельности. Это обусловливает внутреннюю противоречивость и ослабляет ее возможности. Учитывая это обстоятельство, а также ту социальную роль, которую играет коллективное предпринимательство, во многих странах существуют программы поддержки коллективного предпринимательства.

К формам реализации коллективного предпринимательства в настоящее время относятся производственный кооператив и коллективное предприятие.

Государственное предпринимательство — форма предпринимательства, при которой принятие решений в отношении целей и способа предпринимательской деятельности принадлежит государству, а использование ее результатов имеет не частный характер. Чаще всего госпредпринимательство обнаруживает себя в производствах, которые характеризуются либо высокой капиталоемкостью (атомная энергетика, транспортные коммуникации), либо значительной неопределенностью коммерческого результата (космонавтика, научные исследования), либо большой общественной значимостью (оборонная промышленность, образование, здравоохранение и т.п.).

Обычно необходимость вмешательства государства в экономику связывается с недостатками рыночного механизма. Однако такое толкование, во-первых, не объясняет того, почему государственное вмешательство в экономику не ограничивается регулированием посредством эконо-

мических инструментов — налогов и субсидий, во-вторых, не дает ответа, почему госпредпринимательство выходит далеко за рамки сферы предоставления общественных благ, в-третьих, не раскрывает мотивации государственного предпринимательства. Наконец, такое объяснение, выводя госпредпринимательство из сферы рыночных отношений, лишает его предпринимательской содержательности.

В действительности причины возникновения и развития государственного предпринимательства глубже и связаны с ростом обобществления производства, выражающегося в усилении взаимозависимости различных звеньев общественного производства и взаимообусловленности результатов их деятельности. Поэтому цель госпредпринимательства — сглаживание циклических колебаний и поддержание устойчивого экономического роста. Что касается его функциональной содержательности, то она связана с деятельностью по совершенствованию отраслевой структуры экономики и поддержанию конкуренции на рынках, выступая тем самым в качестве инструмента повышения конкурентоспособности национальной экономики. Другими словами, государственное предпринимательство — микроэкономический способ достижения макроэкономических целей.

Государственное предпринимательство принципиально отличается от других форм государственного регулирования тем, что оно реализуется в форме непосредственной хозяйственной деятельности, т.е. через предприятия, где принятие важнейших решений закреплено за государством. Это могут быть предприятия, принадлежащие государству на правах собственности, предприятия с доминирующей долей государственного участия, предприятия, контролируемые государством. Хотя внешне деятельность таких предприятий мало отличается от частных, они обладают некоторыми принципиальными особенностями. Прежде всего это касается целей и критериев эффективности их деятельности. Госпредприятия нацелены на достижение не частных, а общественных интересов. Поскольку задачи их деятельности формируются под влиянием проводимой государством экономической политики, то рыночный критерий эффективности (прибыльность) не является для них универсальным и не свидетельствует о действительной результативности их работы.

Что касается вопроса о масштабах госпредпринимательства, то он должен решаться с учетом особенностей национальной экономики и стоящих перед ней задач. Несомненно лишь одно, оно допустимо в той мере, в какой способствует повышению общего благосостояния и конкурентоспособности национальной экономики. Что же касается его эффективности, то это вопрос поиска оптимальных методов участия государства в предпринимательской деятельности.

Роль государственного предпринимательства в развитии конкуренции

Масштабы государственного предпринимательства различаются по странам и изменяются во времени. Сфера приложения государственного предпринимательства не ограничивается производством общественных благ. Заметным является присутствие государственных предприятий в базовых отраслях (горнодобывающая, сталелитейная, энергетика) и инфраструктуре (транспорт и связь), обеспечивающих стабильность макроэкономических условий фун-

кционирования всего рыночного сектора экономики. Важной сферой госпредпринимательства являются наукоемкие отрасли. Именно государство берет на себя предпринимательскую функцию в отраслях, переживающих кризис. Это свидетельствует о том, что острие государственного предпринимательства направлено на поддержание конкурентоспособности национальной экономики, а его задача состоит не в максимизации прибыли, а в максимизации общественного благосостояния путем обеспечения устойчивого экономического роста.

Рассматривая государственное предпринимательство в качестве инструмента поддержания конкурентоспособности экономики, следует отметить, что его масштабы будут зависеть от складывающихся в национальном хозяйстве условий. В переходной экономике значение и роль государственного предпринимательства неизмеримо выше, чем в рыночной. Существуют по меньшей мере три фактора, которые предопределяют необходимость значительного участия государства в предпринимательской деятельности в трансформационный период. Во-первых, это общая слабость частного сектора, который не способен охватить весь воспроизводственный процесс. Во-вторых, нежелание частного капитала идти в производственную сферу из-за недостаточных размеров капитала и длительности сроков окупаемости инвестиций. В-третьих, наличие нерентабельных предприятий, требующих финансовой санации и технической модернизации.

В настоящее время в Российской Федерации государственное предпринимательство осуществляется в двух формах: государственных унитарных предприятий и акционерных обществ с государственным капиталом.

Акционерные общества (АО) *с государственным капиталом* существуют в виде: АО со 100%-ным государственным капиталом; АО, где государству принадлежит контрольный пакет или оно обладает «золотой акцией»; АО, где государство выступает рядовым участником. Несмотря на имеющиеся различия в характере имущественных отношений (собственником имущества унитарного предприятия является государство, а АО выступает самостоятельным собственником своего имущества), АО со 100%-ным госкапиталом мало чем отличается от коммерческого унитарного предприятия по характеру хозяйственного поведения. Создание таких предприятий преследует в основном утилитарные цели возможность привлечения инвестиций путем продажи акций, улучшения структуры управления и его гибкости, расширение хозяйственной самостоятельности. В то же время эти предприятия подвержены значительному воздействию административных рычагов, поскольку Совет директоров формируется госорганами. Более свободны в этом отношении АО, где государство, сохраняя за собой контроль, не является единственным собственником. Такие АО позволяют государству сохранять права собственности при более низких финансовых издержках. Что касается АО с долевым участием государства, не образующим контрольного пакета, то они функционируют как обычные коммерческие предприятия, а влияние государства реализуется посредством воздействия на принимаемые планы и через выборы руководства.

Характеристика форм предпринимательства

Форма предпринимательства	Сущность	Содержание	Функции	Форма реализации
Частное предпринимательство	Максимизация дохода (прибыли) и приумножение собственности за счет вытеснения конкурентов	Завоевание конкурентных преимуществ путем создания лучших условий хозяйствования	Рационализация производства Оптимизация рыночных и нерыночных способов распределения ресурсов Предвидение потребительских предпочтений Совершенствование управления	Мелкотоварное хозяйство Индивидуальное предприятие Товарищество Корпорация
Коллективное предпринимательство	Сохранение себя в качестве хозяйствующего субъекта за счет консолидации предпринимательской функции	Укрепление конкуренто-способности путем демократизации управления и оптимизации ресурсной базы производства	Общие предпринимательские функции Демократизация управления	Производственный кооператив Коллективное предприятие
Государственное предпринимательство	Максимизация общественного благосостояния за счет поддержания общего экономического равновесия	Развитие конкурентных преимуществ национальной экономики путем рационализации распределения ресурсов и поддержания конкурентности рынков	Сглаживание экономического цикла (стимулирование совокупного спроса, политика цен) Преодоление отраслевых диспропорций (реализация структурной политики) Развитие интеграции Стимулирование НТП	Государственное предприятие Предприятия, контролируемые государством Передача в аренду госпредприятий Франчайзинг

Малое предпринимательство

В современной рыночной экономике небольшие предприятия остаются важным элементом хозяйственной системы. Этот вид предприятий не только является наиболее многочисленным (более 70%), но и оказывает заметное влияние на экономическую жизнь общества. Небольшие предприятия способствуют поддержанию занятости (два из трех новых рабочих мест создаются ими). Заметна их роль и в инновационном процессе. Мелкое предпринимательство существует с тех пор как существует рыночное хозяйство. Но особое внимание ему стали уделять только в последние 40 лет. Это связано с изменением роли малого бизнеса в экономической системе, что было обусловлено развертыванием НТП и изменением в рыночном спросе.

Во-первых, появились некапиталоемкие технологии, которые позволили небольшим предприятиям включиться в производства со сложной внутренней кооперацией.

Во-вторых, внедрение информационных технологий позволило улучшить управление производством без усложнения управленческих систем.

В-третьих, в условиях НТП главным конкурентным преимуществом стала способность гибко реагировать на происходящие изменения в технологиях и конъюнктуре рынка.

В-четвертых, склонность малых предприятий к риску и присущий им коллективизм отвечали инновационному типу предпринимательского поведения, который в условиях НТП превратился в фактор успеха.

В-пятых, переход к активной природоохранной деятельности создал новые хозяйственные ниши для небольших предприятий, в частности в сфере утилизации и переработки отходов крупного производства.

В-шестых, в связи с ростом благосостояния населения произошла индивидуализация спроса, благоприятствовавшая предприятиям, которые выпускали товар малыми партиями.

Наконец, рост сбережений у населения привел к снижению зависимости малого бизнеса от банковского капитала, так как потребности в финансовых ресурсах стало возможным решать за счет нефинансового сектора (привлечение средств родственников и знакомых).

Действие всех вышеуказанных факторов привело к тому, что:

— крупные предприятия в значительной степени утратили обусловленные эффектом масштаба преимущества, а малый бизнес стал вполне конкурентоспособным по издержкам производства;

— малые предприятия обрели дополнительные конкурентные преимущества, заключавшиеся в производственной гибкости и активном реагировании на рыночные изменения;

— малые предприятия приобрели новый социальный статус, который позволил им рассчитывать на широкую поддержку со стороны государства и общества.

Сказанное однозначно свидетельствует о том, что роль малого предпринимательства в экономике качественно изменилась. Современное малое предпринимательство, чутко реагируя на изменения конъюнктуры, фактически способствует сглаживанию колебаний делового цикла. Оно выступает активным участником инновационного процесса и, следовательно, фактором технико-экономического прогресса. Наконец, именно

оно является питательной почвой для развития предпринимательства как в социальном, так и в экономическом плане.

Хотя термины «малое предприятие» и «малое предпринимательство» получили широкое распространение, четкого их определения нет. В одном из подходов к определению понятия «малое предприятие» внимание акцентируется на специфике организации, в качестве которой выделяют отсутствие обособления собственности и контроля, из чего вытекают простота системы управления и неформальный характер отношений внутри фирмы. В другом подходе определяющий признак малого предприятия связывается с его функциональными характеристиками — контроль небольшой доли рынка и конкурентное поведение. Однако на практике малое предприятие может характеризоваться сложной системой управления, а крупное предприятие — единством собственности и контроля. Небольшие предприятия могут обладать значительной рыночной властью и иметь отнюдь не конкурентное поведение.

В хозяйственной практике используется статистический принцип диагностирования этого типа предприятий. При этом критериальным признаком может выступать численность занятых, объем хозяйственного оборота, стоимость активов. Такой подход удобен с точки зрения статистического учета. Однако он не отражает содержательной специфики данного явления. Тем более что как набор критериев, так и их количественные параметры имеют национальную специфику. В одних странах критерием выступает численность занятых, в других — объем хозяйственного оборота и т.д. В США к малым предприятиям относят хозяйственные единицы с числом занятых до 500 человек, в Японии — до 300, в Скандинавских странах — до 100 человек. Статистический подход, удобный с точки зрения практического использования, также не лишен недостатков. Во-первых, он несет неопределенность в отношении критерия, так предприятие может быть по-разному классифицировано в зависимости от выбора критерия. Во-вторых, он лишает малое предприятие содержательной специфики, так как предприятие будет «малым» в структуре большого по объему рынка, а для небольшого по объему рынка — крупным.

В Российской Федерации в соответствии с Законом «О малом предпринимательстве» от 14 июня 1995 г. при отнесении субъектов к малому предпринимательству применяются два критерия. Первый — доля юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%. Второй — численность занятых, дифференцированная по сферам деятельности. В соответствии с последним критерием к малым предприятиям относятся коммерческие организации, предельная численность работников которых не превышает: в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек, в сельском хозяйстве и научной сфере — 60 человек, в оптовой торговле — 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании — 30 человек, а также все субъекты, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Дать универсальное определение малого предприятия, по всей видимости, не представляется возможным в силу чрезвычайно широкого разнообразия его типов. Между тем с точки зрения выявления содержатель-

ной особенности малого бизнеса важны не столько его признаки, сколько определение специфики его функционального места в экономике. Рассматривая его в последнем аспекте, мы обнаружим, что в рамках той широкой палитры, которая представляет небольшие предприятия, присутствуют, притом четко обособленные друг от друга, два типа небольших предприятий.

Мелкие предприятия, конституирующим признаком которых является простейшая кооперация, базирующаяся на разделении функций между работниками предприятия. Представляя собой простейшее звено общественного разделения труда, этот тип наиболее широко представлен в сфере торговли, услуг и посреднической деятельности. Деятельность мелкого предприятия фактически не оказывает влияния на ход общественного воспроизводства, так как любое из них автоматически замещается подобным через рыночный механизм. Образно говоря, они незаметно исчезают и также легко возникают, заполняя освободившуюся нишу.

Малые предприятия — это небольшие по размеру предприятия, но функционирующие на базе сложной (детализированной) кооперации, исходным пунктом организации которой выступает не вид деятельности, а орудие труда. Такие предприятия всегда находятся в тесных кооперационных связях с другими звеньями общественного производства и, по существу, являются обособившимися звеньями единого производственного цикла. Чаще всего это высокотехнологичные, глубоко специализированные производства. Оставаясь экономически самостоятельными, они фактически включены в единую производственную сеть, производя отдельные детали и узлы, ведя научные и конструкторские разработки. Малое предприятие - это уже не мелкое производство с характерными для него стихийным, зависящим от складывающихся рыночных условий характером деятельности, производственной обособленностью и концентрацией предпринимательской функции у собственника. Напротив, это тесно кооперированное с другими ячейками экономики производственное звено, деятельность которого оказывает влияние на ход общественного воспроизводства, что собственно и стало причиной особого внимания общества к этому типу предприятий. Малое предпринимательство действительно играет особую роль. Во-первых, малые предприятия, осуществляя новые разработки в области продуктов и технологий, выступают фактором снижения рыночной власти отдельных участников рынка, так как обеспечивают им равную доступность к своим достижениям. Во-вторых, способствуя распространению через копирование передовых достижений, они стимулируют поиск новых способов приобретения конкурентных преимуществ, обусловливая тем самым развитие форм конкуренции. В-третьих, выступая неким объединяющим потенциалом для отраслевой организации, они обеспечивают не только единство конкурентного поля, но и более быстрое накопление в отрасли элементов конкурентоспособности. В-четвертых, представляя собой идеальную форму для кооперации усилий крупных производителей в решении отдельных проблем через совместное финансирование разработок и взаимодействуя в разных формах с большинством участников отраслевого рынка, инновационные предприятия способствуют развитию коммуникативных связей между ними, а через это — и выработке цивилизованных форм конкурентной борьбы.

Разграничение мелкого и малого предпринимательства важно не только с точки зрения отражения их содержательных различий, но и с точки зрения выбора экономической политики в отношении каждого из них.

Для *мелких предприятий* наиболее существенным является нормативно-административная поддержка, включающая: обеспечение равных условий хозяйствования; юридическую защиту от необоснованного вмешательства в деятельность предприятий каких-либо административных органов; предоставление организационной помощи в форме выделения помещений и оказания консультационных услуг; оказание содействия мелкому предпринимательству путем размещения заказов на товары и услуги; содействие подготовке и переподготовке профессиональных кадров.

Малое предпринимательство нуждается в более сложной системе поддержки, которая должна включать: определение и развитие приоритетных направлений малого предпринимательства; разработку программ по развитию кооперационных связей малых предприятий с крупными производственными комплексами; создание условий для доступа к научно-техническим достижениям посредством распространения информации и предоставления лицензий; проведение политики ускоренной амортизации для предприятий, занятых в наукоемких, динамично развивающихся производствах; мотивированное предоставление налоговых льгот предприятиям, занятым разработкой новых технологий, продуктов и услуг; финансовую и инвестиционную поддержку государства для освоения научно-технических достижений.

Реализация этих требований является прерогативой государства. Для российской экономики необходимость в содействии развитию и мелкого, и малого предпринимательства особенно актуальна. В отношении первого из них на предыдущем этапе стояла задача создания предпринимательского слоя и ослабления дефицитности потребительского рынка, в отношении второго — существовала потребность трансформации имевшихся научно-технических разработок в готовые продукты.

Современный этап развития малого предпринимательства характеризуется снижением административных барьеров, которое рассматривается в качестве главной причины, препятствующей развитию малого бизнеса в России. С этой целью предполагается принятие целого пакета законов, результатом которых должно стать снижение административного давления на малый бизнес и, следовательно, создание более благоприятных условий для его развития. В 2001 г. был принят Закон о проверках и инспекциях, который как ограничил количество проверок, так и установил бóльшую ответственность проверяющих органов. В 2002 г. был принят Закон о регистрации, в соответствии с которым не только снизилась стоимость регистрации, но и упростилась сама процедура регистрации. В 2003 г. принят Закон о введении системы упрощенного налогообложения, в соответствии с которым сокращено количество налогов (с 9 до 7), подлежащих уплате субъектами малого предпринимательства, а также Закон о сертификации и стандартизации, в соответствии с которым снижалась стоимость этих услуг при увеличении срока действия сертификатов и лицензий. Как показал мониторинг деятельности малых предприятий, принятые законы оказали положительное влияние на уровень административной нагрузки, которую несет малый бизнес, хотя отмечается,

что этот уровень все же остается высоким. Об улучшении положения в сфере мелкого предпринимательства свидетельствует более активный прирост численности предприятий — 980 тыс. на начало 2005 г.

Таблица 42.1

Динамика развития малого предпринимательства в России

	1993	1997	1999	2001	01.01.2004
1. Общая численность малых предприятий (тыс.)	480,0	861,1	890,6	843,0	890,9
В том числе по отраслям (% к итогу):					
— промышленность	19,0	15,6	15,3	14,8	13,3
— строительство	19,2	16,5	15,3	14,5	13,1
— транспорт и связь	1,9	2,2	2,4	2,6	2,9
— торговля и общественное питание	32,8	43,3	44,9	46,0	46,8
— общая коммерческая деятельность	8,4	4,3	4,1	4,1	4,4
— наука и научное обслуживание	7,3	5,6	4,2	3,4	2,5
— другие отрасли	10,0	13,3	13,8	15,6	17,0
2. Среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях (млн чел.)	—	6,514	6,485	6,483	7,433
3. Удельный вес продукции (работ, услуг), произведенной малыми предприятиями в ВВП страны (%)	—	9,7	9,3	9,4	11,2

Источники: Российский статистический ежегодник. — М.: Госкомстат, 2004. — С. 338; Малое предпринимательство в России: Статистический сборник. — М.: Госкомстат, 2000. — С. 9—17, 24—29, 44—50.

Вместе с тем следует отметить, что в современных условиях потенциал малого предприятия в российской экономике используется недостаточно. Об этом свидетельствует, во-первых, малочисленность малого предпринимательства. В российской экономике доля малых предприятий в общем числе предприятий составляет 29%, в то время как в странах Европейского сообщества порядка 70—90%.

Во-вторых, его незначительная экономическая роль. В России весь сектор малого бизнеса дает около 10% ВВП и обеспечивает занятость всего 10% общей численности работающих по найму, что составляет примерно 6,5 млн чел.

В-третьих, низкая насыщенность экономики малыми формами предпринимательства. В странах Западной Европы на тысячу жителей приходится в среднем 40 малых предприятий, в США — их около 75, а в России — только 6—7.

В-четверых, неравномерность регионального распределения малых предприятий по территории России. Более трети малых предприятий сконцентрировано в двух крупнейших городах: 20% — в Москве и 12% — в Санкт-Петербурге.

В-пятых, слабая видовая дифференциация и технологическая отсталость остаются свойствами и характеристиками российского мелкого предпринимательства. Доля малых предприятий, действующих в про-

мышленности, незначительна. Подавляющая доля малых предприятий представлена мелкими, глубоко атомизированными образованиями (средняя численность работающих на малых предприятиях составляла около 10 человек).

Действие факторов, определяющих тенденцию развития мелкого предпринимательства на современном этапе, остается противоречивым. С одной стороны, создаются предпосылки для роста сектора мелкого предпринимательства. Однако, с другой стороны, усиление интенсивности конкуренции на рынках является фактором, препятствующим развитию мелкого предпринимательства, так как повышается степень хозяйственного риска при снижении возможности получения приемлемого вознаграждения.

Необходимо развитие малых предприятий инновационного типа. При этом, как показывает опыт многих стран, инновационный потенциал малого предпринимательства проявляется только при проведении соответствующего типа промышленной политики, которая включает научно-техническую кооперацию малых предприятий, законодательную защиту патентных прав и финансовая поддержку, льготное налогообложение. В настоящее время в российской экономике не создано условий бурного развития инновационных малых предприятий.

Функции предпринимательства

Осуществление предпринимательской деятельности связано с выполнением множества самых разнообразных функций. Между тем следует различать функции, которые связанны с осуществлением предпринимательства как вида деятельности, и те, которые присущи ему как особому типу хозяйственного поведения. Функции, присущие предпринимательству как особому типу хозяйственного поведения, — это способы взаимодействия с окружающей средой. Они представлены двумя группами функций. К первой группе относятся функции, которые отражают взаимодействие предпринимателя с окружающей средой и могут быть названы функциями реагирования. Вторая группа функций отражает роль, выполняемую предпринимательством по отношению к своему окружению, что позволяет фиксировать их как функции преобразования.

Функции реагирования — это функции, связанные с реализацией текущих задач приспособления к условиям среды и способностью предпринимателя реагировать на ее изменения. Рассматриваемые в таком ракурсе, они представляются как особые виды управленческой деятельности: управление финансами, производством, кадрами, снабжением и сбытом. Являясь управленческими по форме, как предпринимательские функции они имеют свое особое содержание.

Управление финансами лишь на первый взгляд ограничивается вопросами привлечения и использования денежных средств на рынке финансов и инвестиций. Предпринимательское содержание этой функции глубже. Здесь задача связана с обеспечением максимально возможной отдачи при наименьшем риске. Решая ее, предприниматель должен, с одной стороны, минимизировать цену мобилизуемых финансовых ресурсов, а с другой — максимизировать отдачу от инвестированных средств путем наиболее эффективного их использования. Это означает, что основным содер-

жательным моментом данной функции является обеспечение роста стоимости активов предприятия и его финансовой устойчивости.

Функция материально-технического обеспечения не сводится к обеспечению производства необходимыми ресурсами, а состоит в том, чтобы бесперебойное снабжение обеспечивалось при минимальных запасах. Самым сложным в решении этого вопроса является далеко не организационная сторона дела, а непредсказуемость рыночной конъюнктуры. Поэтому главная задача предпринимателя состоит в минимизации трансакционных издержек, т. е. выборе оптимального сочетания рыночной и нерыночной форм обеспечения производственными ресурсами.

Управление производством — это не просто координация деятельности, а поиск той комбинации факторов производства, которая позволила бы максимизировать результат и минимизировать издержки.

Управление кадрами в современном предпринимательстве не ограничивается подбором и расстановкой работников. С одной стороны, возросшее значение человеческого фактора требует заботы о развитии качества трудовых ресурсов и иных подходов к оценке труда и его стимулирования. С другой стороны, глубокая специализация труда и рассредоточение предпринимательской функции по разным уровням управления порождает проблему их консолидации и обеспечения единонаправленности усилий всех участников производства. Поэтому содержание данной функции заключается в формировании у работников чувства сопричастности к предпринимательству, что определяет его успех.

Управление сбытом, рассматриваемое в качестве предпринимательской функции, связано не с развитием каналов сбыта и способов продвижения товара, а с предвосхищением потребительских предпочтений.

Функции преобразования связаны с влиянием предпринимательства на хозяйственную среду и характеризуют вызываемые им последствия. Они проявляются в виде экономических, институциональных и социальных функций, которые отражают активную роль предпринимательства в хозяйственной среде.

Экономические функции. Важнейшей экономической функцией предпринимательства является содействие рациональному использованию ресурсов благодаря внедрению в производство ресурсосберегающих технологий. Другой, не менее важной его функцией является обеспечение рационального распределения ресурсов через содействие установлению рыночного равновесия. Перемещая блага с рынков, где они в избытке, на рынки, где они дефицитны, предприниматель способствует установлению равновесия как на товарных рынках, так и на рынках производственных ресурсов.

Институциональные функции. Стремясь к изменению рыночной ситуации в выгодном для себя направлении посредством инновационной деятельности, предприниматель не только создает новые блага и технологии, но и изменяет сложившуюся рыночную среду, модифицируя старые и создавая новые институты — рынки, формы и способы конкуренции, способы координации ресурсов и организационные формы предпринимательства. В том, что предпринимательство, с одной стороны, содействует установлению рыночного равновесия, а с другой — его же и подрывает, противоречия нет, так как функционально предпринимать-

ская деятельность связана с установлением не статического, а динамического равновесия.

Социальные функции. Борьба за лучшие результаты хозяйствования заставляет предпринимателя расширять и обновлять ассортимент производимых благ, придавая им новые потребительские свойства. Расширяя возможности потребительского выбора, предпринимательство способствует росту общественного благосостояния.

Связанное с вовлечением в процесс предпринимательской деятельности все более широкого круга участников предпринимательство способствует социальной интеграции общества, содействует демократизации отношений управления и собственности, что ведет к преодолению социально-классовой замкнутости и социальному прогрессу общества.

Организационные формы предпринимательства

Все многообразие предпринимательских структур является проявлением видовых различий трех организационных форм предпринимательства: индивидуальной, партнерства и корпорации. Названные формы принято делить на две группы — частные и общественные. К первой группе относятся индивидуальные предприниматели и партнерства, а ко второй — корпорации. Деление это носит неформальный характер. Во-первых, для индивидуальной формы и товарищества характерно непосредственное объединение функций владения и управления, в то время как корпорации присуще обособление этих функций. Во-вторых, в отношении частных форм хозяйственная ответственность по осуществлению предпринимательской деятельности, как правило, распространяется на самих владельцев. Здесь собственность предприятия не отделена от собственности владельца, в отличие от корпорации, где такое отделение четко зафиксировано и ограничивает ответственность ее владельцев. В-третьих, если корпорации обязаны функционировать в открытой для общества форме, публикуя ежегодно отчет о результатах своей финансовой деятельности, то индивидуальные предприниматели и товарищества вправе сохранять конфиденциальность в этом отношении, предоставляя подобную информацию только уполномоченным органам.

Индивидуальные предприниматели — лица, осуществляющие коммерческую деятельность на основе принадлежащей им собственности, непосредственно управляющие ею и несущие полную имущественную ответственность. Единоличное предпринимательство — самая простая и самая распространенная форма предпринимательства. Обычно она представлена небольшими предприятиями сферы торговли и услуг, ремесленными мастерскими и крестьянскими хозяйствами. Распространение ее обусловлено не только простотой организации и оформления, но и в силу ряда имеющихся у нее преимуществ — сильной мотивацией, оперативностью и гибкостью.

Сильная мотивация индивидуального предпринимателя обусловлена не только тем, что он присваивает весь доход, но и причастностью к управленческой деятельности, дающей как личное удовлетворение, так и положение в обществе. Работая непосредственно с потребителями, индивидуальные предприниматели в наибольшей степени приближены к рыночному спросу и способны быстро реагировать на самые незначительные колебания конъюнктуры. Осуществляя производство в незначительных

масштабах, они могут быстро переориентировать его на выпуск более конкурентоспособной продукции, что дает им определенные преимущества.

В то же время факторы, обусловливающие преимущества индивидуального предпринимателя, оказывают и обратное действие. Во-первых, финансовые возможности отдельного предпринимателя ограниченны и он не в силах организовать крупное производство. Это означает, что при закупке ресурсов небольшими партиями он вынужден платить более высокую цену, а небольшие масштабы производства не позволят ему получить всю возможную от этого масштаба экономию. Все это предопределяет более высокие экономические издержки, снижая конкурентоспособность мелкого предпринимателя. Во-вторых, осуществление одним человеком разных функций — управленческой, снабженческой, финансовой, маркетинговой и кадровой — снижает эффективность руководства в целом как в силу чрезмерной нагрузки, так и по причинам недостатка знаний. И все же наиболее существенным недостатком индивидуальной формы предпринимательства является полная хозяйственная ответственность предпринимателя. Она делает его заложником своего «дела». Ведь в правовом отношении предприниматель отвечает не только активами предприятия, но и всем своим имуществом, что делает риск очень высоким и сдерживает его новаторские возможности.

Преодоление указанных недостатков возможно посредством организации товарищества. **Товарищество (партнерство)** представляет собой объединение закрытого типа с ограниченным числом участников, осуществляющих совместную деятельность на основе долевой собственности и принимающих непосредственное участие в управлении. В ряду характеризующих товарищество черт следует выделить: 1) фиксированный состав участников; 2) долевое участие в предприятии; 3) личную имущественную ответственность.

В организационном плане товарищество, хотя и требует договора между его участниками, остается достаточно простой формой предпринимательства. Сохраняя преимущества индивидуального предпринимательства, оно дает большие возможности для привлечения ресурсов, в частности позволяет расширить возможности привлечения кредитных источников. Товарищество — это способ снижения предпринимательского риска. Будучи разделенным среди участников товарищества, риск снижается в отношении каждого из них. Кроме того, объединение знаний многих людей, возможности их специализации на определенных функциях управления в значительной степени снимают проблемы, с которыми сталкивается индивидуальный предприниматель.

Однако и товарищество не лишено недостатков. Во-первых, разделение функций управления среди участников товарищества порождает возможность возникновения конфликтов на основе и борьбы за лидерство. Кроме того, снижается оперативность в принятии решений. Во-вторых, товарищество сохраняет чрезмерную ответственность участников, причем в значительной степени обусловленную и чужими ошибками. Все это делает данную форму организации предпринимательской деятельности достаточно уязвимой, вследствие чего она наименее распространена.

Корпорация — основанное на долевом участии в капитале объединение, юридические права и обязательства которого обособлены от прав и обязательств его участников.

Корпоративная форма организации предпринимательства сложилась в конце XIX в. и была обусловлена качественными сдвигами в развитии производительных сил общества. Она как раз явилась той формой, которая, с одной стороны, расширила базу привлечения финансовых средств, обеспечив мобилизацию капиталов, а с другой — ограничила уровень личного риска, чрезвычайно возросшего в связи с масштабными финансовыми вложениями. В современной экономике именно корпорации играют ключевую роль. Имея скромную долю в структуре организационных форм — 20—25%, корпорации дают 80—90% хозяйственного оборота.

Сущностные особенности корпорации связаны не с масштабностью их деятельности и тем более размерами. Главная экономическая особенность корпоративной формы состоит в том, что она выступает законченной формой обособления собственности от управления, а сама корпорация экономически и юридически обособлена по отношению к ее учредителям и участникам, что в корне отличает ее от ранее рассмотренных форм и обеспечивает ей преимущества, обусловившие ведущую роль в экономике. Во-первых, ограничение имущественной ответственности позволило привлечь к инвестированию широкие слои населения, обеспечивая достаточно быструю по времени и значительную по объемам централизацию капитала. Кроме того, снижение риска способствовало активизации новаторской функции предпринимательства. Во-вторых, обособление управления от собственности придало боўльшую устойчивость корпорации как хозяйственного образования, существующего независимо от ее учредителей и участников. В-третьих, беспрепятственное в условиях развитого рынка ценных бумаг перемещение долевого участия через куплю-продажу акций дает еще одно существенное преимущество — высокую *ликвидность*, т.е. возможность быстро обратить инвестированные средства в денежную форму, что является чрезвычайно привлекательным для широких масс инвесторов.

Как и любая другая форма, корпорация также не лишена недостатков. Это организационные трудности, возникающие при оформлении и регистрации данной формы, преодоление которых требует значительных усилий и средств. Кроме того, сам порядок образования корпораций достаточно жестко регулируется и связан с определенными ограничениями. Существенным недостатком корпоративной формы организации является излишнее налоговое бремя, возникающее в связи с двойным налогообложением — сначала прибыли корпорации, а затем дивидендов акционеров. Требования открытости в виде обязательной публикации ежегодных отчетов о финансовом состоянии не только делают корпорацию более уязвимой для конкурентов, но и ориентируют управляющих на достижение краткосрочных целей, чтобы удовлетворить требования акционеров и привлечь инвесторов.

Однако наиболее острая проблема корпоративной формы — это сложность взаимоотношений между акционерами и управляющими. Юридически принадлежащие акционерам корпорации очень редко управляются ими. Обычно их управленческое воздействие ограничивается выборами руководящих органов и участием в выработке экономической стратегии. Однако на практике потенциальные возможности держателей акций оказывать влияние на управленцев резко ограничиваются недостатком информации, а также квалификации. Поэтому акционеры чаще всего склонны поддержать предложения руководства и реальная власть ока-

зывается сосредоточенной в руках управляющих, осуществляющих повседневное руководство корпорацией.

Корпоративные объединения могут иметь разные формы. Наиболее распространенной из них является *акционерное общество*, мобилизующее капитал путем выпуска ценных бумаг — акций и облигаций. Держатели акций являются совладельцами и имеют право на участие в управлении, не обладая при этом какими-либо гарантиями в отношении дохода. Держатели облигаций, получая фиксированный доход, выступают лишь в роли кредиторов и не принимают участия в управлении. Главная отличительная особенность акционерного общества состоит в свободной циркуляции его ценных бумаг на открытом рынке.

Другой тип корпоративной организации — так называемые *S-корпорации*, представляющие собой сочетание качеств корпорации и партнерства. Как и в акционерном обществе, держатели акций S-корпорации несут ограниченную ответственность. Но в отличие от акционерного общества число участников S-корпорации законодательно ограничивается, а особенности организации позволяют избежать двойного налогообложения. Широкое распространение получили также *профессиональные корпорации*, представляющие собой объединения по профессиональному признаку — юристов, медиков и т.п., выступающие в качестве своеобразной формы акционерного общества закрытого типа. Корпоративными организациями более высокого уровня являются *холдинги*, держатели акций других корпораций, выступающие своеобразной формой регулирования всего корпорированного сообщества.

Характеристики организационных форм предпринимательства

	Индивидуальный предприниматель	Партнерство	Корпорация
Сложность образования	Простота и легкость образования, низкие затраты организации и оформления	То же, что и у единоличного предприятия плюс договор между участниками	Требует значительных усилий и материальных затрат, что связано со специальным законодательным регулированием
Способность мобилизации капитала	Ограничена размерами сбережений собственника	Увеличивает возможность привлечения капитала путем объединения сбережений участников	Очень высока, может быстро мобилизовать капитал путем эмиссии ценных бумаг
Масштабы ответственности собственника	Полная по всем обязательствам, включая имущество	Полная, разделенная, субсидиарная, включая имущество участников	Ограничена стоимостью удерживаемых ценных бумаг
Степень контроля со стороны собственника	Полный над всей деятельностью	Разделенный между участниками, что является источником разногласий	Соответственно удерживаемой доле акций

Продолжение

	Индивидуальный предприниматель	Партнерство	Корпорация
Продолжительность существования	Ограничена продолжительностью жизни владельца	Зависит от условий соглашения между партнерами	Неограниченная, прекращение возможно только в случае банкротства
Налогообложение	По ставке налога на личные доходы	То же, что и в единоличных предприятиях	Двойное налогообложение
Ликвидность	Низкая, трудности продажи	Довольно низкая, трудности продажи пая	Высокая

Участники предпринимательской деятельности в России

Один и тот же тип организации предпринимательской деятельности может включать неоднородные по своему характеру отношения имущественных правомочий, принципов организации и управления, что требует соответствующего их правового оформления. Поэтому на практике предпринимательская деятельность осуществляется в конкретных хозяйственно-правовых формах, отражающих не только функциональные особенности самих организационных форм, но и национальные особенности правового режима страны. В Российской Федерации структура хозяйственно-правовых форм определена Гражданским кодексом РФ. В нем все участники предпринимательской деятельности разделены: по статусу — на физических и юридических лиц, по цели деятельности — на коммерческие и некоммерческие организации.

Физические и юридические лица. К физическим лицам отнесены граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под свою имущественную ответственность. Они представлены индивидуальными предпринимателями и крестьянскими хозяйствами.

Юридическими лицами признаются организации, в том числе и создаваемые отдельными гражданами, которые имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, могут приобретать имущественные и неимущественные права и отвечают своим имуществом по возникающим в отношении их обязательствам.

Юридические лица *дифференцированы*, во-первых, по цели деятельности на коммерческие и некоммерческие организации. Во-вторых, они различаются в зависимости от характера правомочий учредителей в отношении имущества юридического лица. Одну группу составляют хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы, являющиеся юридическими лицами, в отношении которых их участники имеют обязательные права, определенные законом и учредительным договором. Другая группа юридических лиц, на имущество которых участники имеют право собственности, представлена унитарными предприятиями и финансируемыми собственником учреждения. Третья группа (общественные и религиозные организации, благотворитель-

ные фонды, союзы и ассоциации юридических лиц, в отношении которых участники не имеют имущественных прав и обязательств. В-третьих, юридические лица в зависимости от особенностей организации подразделяются на ряд видовых форм (схема на с. 677).

Коммерческие организации. *Коммерческой организацией* является предпринимательское образование, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. К ним относятся: хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия и производственные кооперативы. Коммерческие организации могут создаваться только в предусмотренных Гражданским кодексом РФ правовых формах.

Хозяйственные товарищества и общества являются наиболее распространенной формой коммерческих образований. Они могут создаваться гражданами, юридическими лицами и учреждениями с разрешения их собственника. Только государственным и муниципальным органам законодательство запрещает быть участниками хозяйственных товариществ и обществ. Главной их особенностью является долевое участие в капитале и то, что все имущество, как созданное за счет вкладов учредителей, так и приобретенное в процессе деятельности, принадлежит участникам на праве собственности. Высшим органом их управления является собрание участников, обладающее исключительной компетенцией. Разграничительным признаком для этих форм являются различия в форме объединения вкладчиков. *Товарищества* представляют собой образования, построенные на основе членства и объединения капитала, в то время как общества строятся только на объединении капиталов. Это неформальное различие, так как обусловливает, с одной стороны, степень хозяйственной ответственности учредителей, а с другой — характер их взаимоотношений с созданной предпринимательской структурой. Учредители товарищества несут полную солидарную ответственность по его обязательствам, тогда как хозяйственный риск участников общества ограничен их вкладом. Товарищество предполагает непосредственное личное участие учредителей в деятельности и управлении им, взаимоотношения же общества и его учредителей строятся на основе гражданских правоотношений, т. е. гражданского договора.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного хозяйственного товарищества и товарищества на вере.

Полное хозяйственное товарищество (ПХТ) — основанное на долевой собственности объединение закрытого типа с ограниченным числом участников, несущих полную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. ПХТ может быть учреждено не менее чем двумя лицами; в случае когда в действующем товариществе остается единственный участник, оно должно быть ликвидировано или преобразовано в иную форму.

Деятельность самого товарищества, а также правомочность каждого его участника регулируется учредительным договором. Управление деятельностью ПХТ осуществляется по общему согласию. При этом участники могут вести дела совместно, принимая решения как путем общего голосования, так и через поручение ведения дел отдельным его участникам. Прибыль и убытки товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале.

Главной отличительной особенностью ПХТ является чрезвычайно высокая степень хозяйственной ответственности его участников. Они несут полную субсидиарную, то есть взаимную ответственность всем своим имуществом.

Товарищество на вере (коммандитное) — объединение закрытого типа, включающее участников, несущих полную имущественную ответственность по обязательствам товарищества, а также вкладчиков, ответственность которых ограничивается размером внесенного вклада.

Отличительными особенностями товарищества на вере являются разница в степени хозяйственной ответственности между учредителями — полными товарищами и вкладчиками, а также вытекающие из этого различия в их правоспособности. В отличие от полных товарищей вкладчики не вправе выступать от имени товарищества, они не принимают участия в управлении деятельностью товарищества и даже не вправе оспаривать действия полных товарищей по ведению его дел. Однако в случае ликвидации товарищества вкладчики имеют преимущественное право перед полными товарищами на возврат вкладов из имущества товарищества.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме «общества с ограниченной ответственностью», «общества с дополнительной ответственностью» и «акционерного общества».

Общество с ограниченной ответственностью — организационная форма предпринимательства, основанная на объединении капитала ограниченного числа участников, не несущих имущественной ответственности по обязательствам общества.

Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним или несколькими участниками, число которых не должно превышать законодательно устанавливаемого предела. В своей деятельности общества данного типа руководствуются подписанным учредителями Учредительным договором и утвержденным ими Уставом, отражающими основные положения организации и управления обществом. Формирование активов общества осуществляется за счет вкладов учредителей.

Управление обществом осуществляется через общее собрание учредителей и созданный ими исполнительный орган. Общее собрание обладает исключительной компетенцией в отношении изменения Устава, размеров уставного фонда и утверждения финансовой отчетности. Текущее руководство деятельностью общества осуществляется через исполнительный орган — коллегиально или единолично в зависимости от принятых на общем собрании учредителей решений. В своей деятельности исполнительный орган руководствуется положениями Устава и хозяйственного законодательства.

Общество с дополнительной ответственностью — организационная форма предпринимательства, основанная на объединении капиталов ограниченного числа участников, принимающих на себя определяемую ими дополнительную имущественную ответственность по обязательствам общества.

Все характеристики, данные в отношении общества с ограниченной ответственностью, в полной мере применимы и к обществу с дополнительной ответственностью. Исключение составляет лишь размер имуществен-

ной ответственности участников: их риск не ограничивается размерами внесенного вклада, и в случае недостатка средств общества для выполнения его обязательств перед кредиторами, недостающие средства будут внесены участниками в размерах, равных кратно внесенным ими вкладам.

Акционерное общество (АО) — образование на основе объединения капиталов путем эмиссии акций. Участники АО не несут имущественной ответственности по его обязательствам иначе как в размере стоимости приобретенных ими ценных бумаг общества.

Основанием для создания акционерного общества является договор, заключенный между учредителями. Между тем сам процесс образования АО регулируется законом об акционерных обществах. При образовании акционерного общества на базе приватизируемых предприятий порядок его создания регулируется законодательством о приватизации.

Отличительной особенностью АО является разделение его капитала на определенное число акций, распределяемых среди участников, что, однако, не исключает создания АО одним лицом, выступающим в этом случае держателем всего пакета акций.

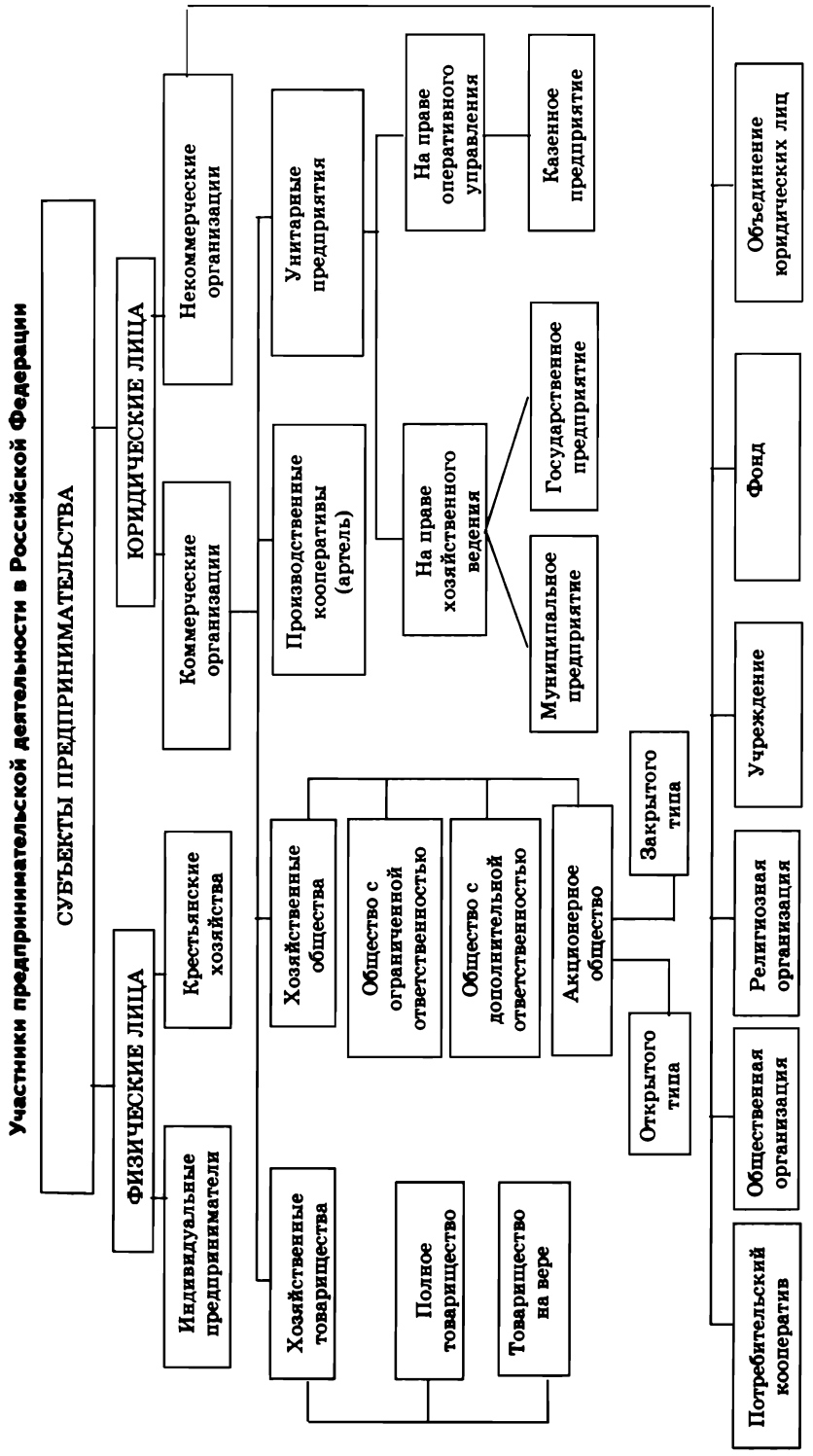
До регистрации АО полную ответственность по его обязательствам несут учредители, однако впоследствии АО, приобретая права юридического лица, становится полностью независимым от своих учредителей хозяйственным субъектом и единственным собственником всего своего имущества. В этом смысле АО не выступает формой долевой собственности, а его акционеры не являются собственниками имущества АО. Акционеры обладают лишь правом на участие в управлении и получение известного дохода.

Управление АО осуществляется через общее собрание акционеров, имеющее исключительную компетенцию, и исполнительные органы, в качестве которых могут выступать как непосредственно управляющий орган, осуществляющий текущее руководство, так и Совет директоров или Наблюдательный совет, если число акционеров — более пятидесяти. При этом компетенция исполнительных органов АО и порядок принятия решений регулируются не только уставом общества, но и законодательством об акционерных обществах.

В зависимости от характера обращения акций АО подразделяются на АО открытого и закрытого типа. Акционерные общества, участники которых могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признаются *открытыми АО*, и их акции *поступают в свободную продажу и обращаются на рынке ценных бумаг;* акции акционерного общества *закрытого типа* распространяются только среди учредителей общества, а порядок их отчуждения регулируется положениями устава АО. В отличие от открытых АО число участников закрытых АО ограничивается законодательно.

Ликвидация АО может быть проведена на добровольной основе по решению общего собрания либо в установленном законом порядке. АО может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив.

Производственный кооператив (артель) — добровольное объединение граждан на основе членства, образованное для совместного ведения хозяйственной деятельности посредством личного участия.


Участники предпринимательской деятельности в Российской Федерации
СУБЪЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА
Индивидуальные предприниматели
Крестьянские хозяйства
ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА
Некоммерческие организации
Коммерческие организации
Производственные кооперативы (артель)
Унитарные предприятия
На праве оперативного управления
Казенное предприятие
На праве хозяйственного ведения
Государственное предприятие
Муниципальное предприятие
Хозяйственные товарищества
Полное товарищество
Товарищество на вере
Хозяйственные общества
Общество с ограниченной ответственностью
Общество с дополнительной ответственностью
Акционерное общество
Закрытого типа
Открытого типа
Потребительский кооператив
Общественная организация
Религиозная организация
Учреждение
Фонд
Объединение юридических лиц

Артель может быть создана гражданами в количестве не менее пяти человек. При этом никто из них не может участвовать в другом аналогичном кооперативе. Хотя основу артели должны составлять физические лица, допускается участие в нем и юридических лиц, что должно быть оговорено в Уставе кооператива.

Активы кооператива образуются за счет денежных и имущественных взносов участников. Разделенная на паи собственность кооператива является долевой собственностью, и каждый член артели сохраняет за собой притязания не только на принадлежащий ему пай в денежной форме, но и на часть имущества кооператива.

Кооперативная форма предусматривает равное участие всех членов в управлении. Каждый член артели имеет только один голос, независимо от величины пая. Управление производственным кооперативом осуществляется непосредственно его членами. Только из них могут формироваться Правление или Совет.

Унитарное предприятие — выступающая в качестве юридического лица коммерческая организация, права собственности на имущество которой закреплены за ее учредителем.

Главным признаком унитарного предприятия является концентрация собственности у одного лица. Имущество унитарного предприятия не может быть разделено на доли, паи или представлено в акциях. Само унитарное предприятие не является собственником закрепленного за ним имущества. Оно принадлежит учредителю.

Законом предусмотрено существование двух типов унитарного предприятия: основанного на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Различия между ними сводятся к различиям в содержании и объеме правомочий, которые они получают от собственника на распоряжение закрепленных за ними имуществом. Право хозяйственного ведения, предусматривая для предприятия самостоятельное распоряжение закрепленным за ним имуществом в определенных собственником пределах, является более широким, нежели право оперативного управления, допускающее только использование имущества в соответствии с заданиями собственника, а распоряжение им исключительно с согласия последнего.

Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, могут быть двух видов — государственные, образованные Российской Федерацией и ее субъектами (республиками, областями и краями), и муниципальные, образованные муниципальными образованиями (городами, районами и т.п.). Учреждение государственных и муниципальных предприятий осуществляется уполномоченными на то органами соответствующего уровня. Источником формирования капитала этих предприятий является соответственно государственная и муниципальная собственность.

Управление унитарными предприятиями осуществляется единоличным руководителем, назначаемым собственником и действующим в соответствии с уставом предприятия и указаниями собственника. Предмет деятельности, ее цели, механизмы управления и контроля определяются собственником. Сохраняя за собой собственность на имущество предприятия, собственник приобретает право на присвоение части полученной

предприятием прибыли. Вопросы реорганизации и ликвидации предприятия также находятся в компетенции собственника.

Предприятия, основанные на праве оперативного управления, помимо уже отмеченных отличительных качеств имеют ту особенность, что могут создаваться только Российской Федерацией как таковой. Потому они и получили название «казенные предприятия».

Казенное предприятие — это предприятие, основанное на праве оперативного управления обособленной частью собственности государства, несущего субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия. Казенное предприятие находится под наиболее жестким контролем государства. При этом распоряжаться движимым, иногда включая даже продукцию, и недвижимым имуществом оно может только с согласия собственника. Напротив, собственник по своему усмотрению может изъять часть имущества у предприятия и передать его третьим лицам. С другой стороны, государство несет и ответственность по имущественным и иным обязательствам казенного предприятия, покрывая возникающие убытки из бюджетных средств. Ликвидируются казенные предприятия только по решению правительства Российской Федерации.

Некоммерческие организации. *Некоммерческой организацией* является образование, не имеющее в качестве цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющее полученную прибыль среди участников.

> В индустриально развитых странах некоммерческие организации действуют очень активно, и их роль постоянно растет. Важнейшим аспектом деятельности некоммерческих организаций является координация действий и защита интересов различных групп населения. Чрезвычайно активны эти организации в научной и образовательной сферах, а также в области инвестиционного посредничества, где они осуществляют подбор и экспертизу проектов, проведение исследований на рынке ценных бумаг и формирование фондовых портфелей.

В России деятельность некоммерческих организаций не столь ощутима, и они занимают скромное место в хозяйственной системе, хотя становление их идет довольно быстрыми темпами.

> Статус некоммерческой организации не означает, что она не может заниматься предпринимательской деятельностью и получать прибыль. Определяющим является то, что целью организации не должно быть извлечение прибыли, а полученные доходы не подлежат распределению среди участников и могут использоваться только для достижения уставных задач.

К некоммерческим организациям относятся: потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, благотворительные фонды, учреждения, союзы и ассоциации юридических лиц.

Потребительский кооператив — добровольное объединение граждан и юридических лиц в целях удовлетворения материальных и иных потребностей участников.

Под данную хозяйственно-правовую форму подпадают различного рода потребительские союзы и общества, образуемые путем объединения паевых взносов участников. Потребительские кооперативы занимают особое место среди некоммерческих организаций. Это связано с тем, что в отличие от других некоммерческих организаций, в отношении коопера-

тива как юридического лица его члены сохраняют имущественные права и обязательства. С одной стороны, они несут солидарную и субсидиарную имущественную ответственность по его обязательствам и должны покрывать возникающие убытки за счет дополнительных взносов, с другой стороны, имеют право на распределение полученной от деятельности кооператива прибыли среди своих членов.

Общественные и религиозные организации — добровольные объединения граждан на основе общности интересов с целью удовлетворения нематериальных потребностей.

Собственность этих организаций образуется за счет передаваемого им участниками имущества и взносов последних. Члены организаций не несут никакой имущественной ответственности по обязательствам «организации», равно как и она по обязательствам своих членов.

Фонд — не имеющая членства организация, образованная на основе добровольных имущественных взносов граждан и юридических лиц и преследующая в своей деятельности общественно полезные цели.

Фонды создаются для осуществления благотворительной, культурно-просветительской, социальной, образовательной и т.п. деятельности. После регистрации в установленном порядке фонд становится единственным собственником переданного ему имущества, а его учредители утрачивают всякие имущественные права и обязательства в отношении учрежденного образования. В случае ликвидации фонда его имущество направляется на выполнение уставных целей. Самим фондам запрещено заниматься предпринимательской деятельностью, однако они могут создавать хозяйственные общества и участвовать в них.

Управление фондом осуществляется через руководящие органы, создаваемые в соответствии с уставом, утвержденным учредителями. При этом непременным условием является назначение Попечительского совета, осуществляющего надзор за деятельностью фонда. Уставные положения фонда могут быть изменены только в том случае, если это допускается уставом, в противном случае право внесения изменений предоставлено только судебным органам. Ликвидация фонда возможна также исключительно по решению суда.

Учреждение — организация, созданная собственником для выполнения функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. В отличие от фондов учреждения не являются собственниками переданного им имущества и лишь распоряжаются им на правах оперативного управления. Собственник сохраняет за собой все права в отношении имущества учреждения и несет субсидиарную имущественную ответственность по обязательствам последнего. Учреждение может быть ликвидировано по решению собственника.

Объединение юридических лиц — договорное объединение юридических лиц, создаваемое в целях координации деятельность или защиты общих интересов его участников. Обычно они представлены различными «ассоциациями» и «союзами», имущество которых формируется за счет взносов членов, несущих имущественную ответственность по обязательствам «объединения» в порядке и размерах, определенных уставом. Осуществлять предпринимательскую деятельность «объединениям» запрещено. Она может вестись ими только через специально создаваемые для

этого хозяйственные общества или участие в таковых. Состав «объединения» может изменяться, пополняясь новыми членами и в результате выбытия отдельных участников, выходящих по собственному желанию или исключенных. При этом выбывающий участник несет субсидиарную имущественную ответственность в отношении «объединения» еще в течение двух лет с момента выбытия.

Основные понятия

Государственное предпринимательство
Индивидуальный предприниматель
Коллективное предпринимательство
Комбинирование
Коммерческие организации
Коммерческий риск
Корпорация
Малое предпринимательство
Некоммерческие организации
Новаторство
Товарищество
Функции преобразования
Функции реагирования
Хозяйственная инициатива
Хозяйственная ответственность
Частное предпринимательство

Глава 43. Формирование среды предпринимательства и предпринимательского поведения предприятий

Факторы предпринимательства

Факторы предпринимательства — это набор параметров, определяющих возможность, формы и способы осуществления предпринимательства. Различают внешние и внутренние факторы предпринимательства.

К внешним факторам, определяющим условия осуществления предпринимательства, относят:

- *природно-демографические факторы* — климатические условия и качество земель, сырьевую базу, численность и половозрастную структуру населения и т.п., которые определяют отраслевую специализацию, размещение предприятий и уровень издержек производства;
- *социокультурные факторы* — нравственные и моральные нормы, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, которые оказывают влияние на формирование потребительского спроса, специфику деловой этики и отношение к предпринимательству;
- *технологические факторы* — уровень индустриального развития страны, науки и техники, наличие технологий и их применение, которые обусловливают конкурентный потенциал и способы предпринимательства;
- *экономические факторы* — степень развития рынков, объем совокупного спроса, интенсивность конкуренции, устойчивость денежной системы, уровень доходов и характер их распределения, уровень сбережений, налоговую политику и т.д., которые определяют уровень предпринимательской активности;
- *структурные факторы* — уровень развития рынков (товарного, денежного, страхового), а также каналов снабжения и сбыта, наличие рыночных посредников (консультационные, юридические, рекламные и транспортные агентства) и каналов информационного обеспечения, которые обусловливают интенсивность товарообменных операций, а следовательно, и предпринимательскую активность;
- *правовые факторы* — степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений агентов хозяйственного оборота, законодательную защиту предпринимательства, которые определяют степень защищенности предпринимателя;
- *политические факторы* — устойчивость политических институтов, способы принятия политических решений, которые предопределяют устойчивость принципов, санкционирующих предпринимательскую деятельность.

К внутренним факторам предпринимательства относят те, которые отражают особенности устройства конкретных форм предпринимательства:

- *развитость отношений собственности*, включая гарантии частной собственности и четкость определения прав собственности, от которых зависит мобильность предпринимательства;
- *особенности внутренней организации хозяйственных ячеек* — масштабы организации, особенности иерархической структуры, формы

характер управления организацией, которые оказывают непосредственное влияние на содержание и формы реализации функциональных признаков предпринимательства.

Факторы предпринимательства не являются чем-то раз и навсегда данным. В процессе развития рыночного хозяйства роль одних факторов ослабевает или вовсе утрачивается, роль других, наоборот, возрастает или начинают действовать новые, ранее отсутствовавшие факторы. Такой процесс особенно характерен для экономик переходного типа, где изменение принципов хозяйствования может кардинально изменять роль и значение отдельных факторов предпринимательства.

Создание среды предпринимательства

Находясь в тесном взаимодействии, факторы предпринимательства формируют среду предпринимательства. ***Среда предпринимательства*** — это совокупность условий, влияющих на формирование целей предпринимательства, а также способов их достижения.

Степень взаимодействия между отдельными факторами имеет разную интенсивность. Поэтому определенные их комбинации могут быть представлены в виде подсистем, каждая из которых представляет собой определенный срез среды предпринимательства. Так, особенности отраслевой структуры экономики, уровня концентрации на отраслевых рынках, условия конкуренции, формы организации производства формируют *общеэкономическую среду*. Уровень развития техники и технологии, степень применения научных достижений в производстве, а также кадровый потенциал образуют *научно-техническую среду*. Степень развития денежного рынка и его институтов характеризует состояние *финансово-кредитной среды*. Важной частью среды является *предпринимательская культура*, включающая способы реализации предпринимательской функции, формы взаимодействия с конкурентами и этику предпринимательства. Все это создает тот экономический климат, который будет определять направленность и динамику развития предпринимательства. Говоря о предпринимательской среде, следует помнить, что все подсистемы испытывают на себе значительное влияние государства, определяющего важнейшие для них параметры.

Среда предпринимательства не является чем-то однородным. Некоторые ее параметры складываются совершенно независимо от предпринимательской деятельности и не испытывают на себе ее влияния. Другие же восприимчивы к ее воздействиям. В той части, где параметры среды не подвержены воздействию предпринимателя, он может лишь приспосабливаться к складывающимся условиям. Другая же часть, наоборот, является объектом его преобразовательной деятельности. Вот почему среда предпринимательства — это и предпосылка, и объект предпринимательской деятельности. Приспосабливаясь и изменяясь под воздействием среды, предпринимательство изменяет саму среду.

Либерализация экономики как условие развития предпринимательства

Создание условий для осуществления предпринимательской деятельности связано с реализацией прав субъектов экономики на осуществление рыночных операций, на присвоение результатов деятельности, а также с наличием состязательности в

хозяйственной деятельности. В этой связи переход к предпринимательской экономике предполагает ее либерализацию, проведение приватизации, а также создание конкурентной среды.

Либерализация экономики — это процесс ослабления ограничений на осуществление рыночных операций и в сфере ценообразования. *Главная цель* либерализации экономики — это достижение более рационального распределения и использования ресурсов за счет: сокращения трансакционных издержек, т.е. снижения затрат по хозяйственной координации; усиления предпринимательской мотивации, ориентированной на повышение эффективности использования ресурсов и инновационную активность, и сокращения теневого сектора в экономике.

Либерализация экономики — явление, присущее не только переходной экономике. Однако экономическая либерализация, осуществляемая в условиях трансформации, имеет существенные отличия. Во-первых, стоящие перед ней задачи — более глубоки и обширны. Во-вторых, она нацелена не просто на ослабление регулирующей функции государства, как это происходит в странах с развитой рыночной экономикой, а на изменение принципов хозяйствования. Среди этих изменений важнейшее — предоставление экономической свободы, т.е. возможности для осуществления предпринимательской деятельности.

В осуществлении либерализации как фактора создания среды предпринимательства ключевое значение имеет либерализация цен, сферы хозяйственных организаций и внешнеэкономической деятельности.

Либерализация цен — экономические меры, связанные с сокращением сферы и мер государственного контроля над ценами. Ее *содержание* заключается в замене административного механизма формирования цен рыночным, при котором цены складываются под влиянием спроса и предложения. *Цель* либерализации цен состоит в решении двух важнейших задач: устранении дефицитов на товарных и ресурсных рынках и обеспечении более рационального распределения ресурсов. Проведение либерализации цен должно позволить правильно разграничить сферы действия рыночных и контролируемых государством цен, определить наиболее эффективные способы такого контроля, а также механизм поэтапного освобождения цен.

Либерализация сферы хозяйственных операций предполагает ликвидацию системы централизованного распределения ресурсов, снятие препятствий для осуществления рыночных операций и ослабление административного (государственного) контроля над их проведением. *Главная цель* данного направления либерализации состоит в создании условий для активизации предпринимательской функции.

Что касается вопроса о вовлечении предприятий в предпринимательскую деятельность, то либеральное законодательство, несомненно, способствует бурному росту рядов предпринимателей. Однако при слаборазвитом законодательстве, особенно в отношении хозяйственной ответственности предпринимателя, подобный рост неизбежно оборачивается значительными издержками. Причем они связаны не только с потерями, которые возникают при банкротстве наспех созданных, финансово слабых и стратегически не определившихся фирм, но и с массовым распространением чисто мошеннических действий, принявшим на первом этапе преобразований в российской экономике огромные масштабы.

Формирование нового, ориентированного на рост эффективности типа поведения предприятий предполагает сбалансированность процессов либерализации хозяйственных операций и становления реального предпринимательства.

Либерализация внешнеэкономической деятельности заключается в снятии препятствий для ее осуществления и введении свободного обращения валюты. *Цель* данного направления либерализации — обеспечение экономического роста и повышение эффективности национального хозяйства на основе повышения эффективности функционирования рынков благодаря усилению интенсивности (проникновение новых конкурентов) и повышению качества (расширение выбора для потребителей) конкуренции, а также использования мирового опыта в сфере коммерческой деятельности и конкурентной борьбы.

С этих позиций либерализация ВЭД, способствуя открытости национального рынка, становится благоприятным фактором развития предпринимательства. Вместе с тем нельзя забывать, что внешнеэкономическая деятельность — форма реализации сравнительных экономических преимуществ. В этом смысле каждое национальное хозяйство, включаясь в международное разделение труда, ставит задачу реализации имеющихся у него преимуществ. Не случайно открытость экономики — характерный признак национальных экономик с высоким уровнем конкурентоспособности. При этом на практике все страны, стимулируя выход на международные рынки национальных производителей, защищают свои национальные рынки от импорта. Иначе говоря, теоретические постулаты свободной внешней торговли исходят из предпосылки равенства конкурентных условий. На практике это имеет место далеко не всегда. В переходных условиях предприятия, только осуществляющие переход на рыночные принципы хозяйствования, изначально оказываются в неравных конкурентных условиях, что имеет ряд отрицательных следствий.

Если посмотреть на проблему со стороны импорта, то очевидным следствием либерализации ВЭД является существенное расширение потребительского ассортимента, что можно квалифицировать как положительный факт. Вместе с тем эта оценка подвергнется существенной корректировке, если мы учтем всю сумму обусловленных массированным импортом последствий.

Во-первых, непосредственным следствием открытости российской экономики на первом этапе стала утрата отечественными производителями многих товарных рынков, в том числе и тех, где они потенциально были конкурентоспособны.

Во-вторых, массовый импорт превратился в одну из составляющих инфляции. Более дорогие импортные товары в условиях ограниченности доходов населения создавали своеобразную «подушку» для повышения цен отечественными производителями в той части потребительского ассортимента, где качество продукта не могло быть определено потребителем даже в процессе потребления (медикаменты, косметика, бытовая химия). Широкое распространение получила практика ввоза фальсифицированных продуктов.

Подобный характер взаимодействия с мировым хозяйством не способствовал развитию национального предпринимательства и требует пересмотра на втором этапе преобразований. Речь, естественно, идет не о создании непреодолимых таможенных барьеров, а о том, чтобы оказывать

селективную поддержку наиболее перспективным национальным производителям и производствам, имеющим высокий научно-технический потенциал. Необходимо активное применение используемых во всем мире экспортных субсидий и таможенных льгот для наукоемких и высокотехнологичных производств национальной экономики.

Формирование правового обеспечения предпринимательства

Вся система институциональной рыночной организации строится на принципах четкого определения прав собственности и уверенности в их соблюдении. Они же являются исходными предпосылками осуществления предпринимательской деятельности. Поскольку принятие решений в рыночной экономике децентрализовано, а экономические отношения основываются на принципах добровольного обмена, власть закона является важнейшим условием развития предпринимательства.

Следовательно, законодательство, регулирующее хозяйственную сферу, должно: определять и защищать права собственности; устанавливать правила обмена, обеспечивая свободу заключения сделок и регулируя условия их приостановления; определять порядок выхода фирм на рынок и прекращения их деятельности; поддерживать конкуренцию.

Соответственно этим функциям правовое регулирование предпринимательской деятельности охватывает четыре типа отношений:

- внутри субъекта предпринимательства — между самими собственниками, собственниками и администрацией, администрацией и работниками;
- субъектов предпринимательства с органами государственной и территориальной власти;
- субъектов предпринимательства с учреждениями финансовой сферы — банками, органами валютного регулирования и контроля, таможенной службы;
- субъектов предпринимательства со своими партнерами — поставщиками, покупателями, страховщиками, перевозчиками и др.

Хотя правовая база для осуществления предпринимательства в основном уже создана, об эффективной системе его правового регулирования говорить пока рано вследствие неполноты и низкого качества законодательства. Многочисленные пробелы в нормативном регулировании и его внутренняя противоречивость ведут к распространению спекулятивных форм предпринимательства и хозяйственным злоупотреблениям. Недостаточная четкость правовых актов создает благоприятные условия для разгула ведомственного нормотворчества. Отсутствие механизмов реализации многих законов лишает возможности их применения, а слабость институтов правовой системы предопределяет неспособность контролировать их исполнение. Все это привело к широкому распространению в среде российского предпринимательства правового нигилизма и использованию неправовых методов.

Среди основных направлений совершенствования правового обеспечения предпринимательства на современном этапе следует выделить: создание единства правового поля; обеспечение равного действия законов в отношении всех участников рынка; создание надежных механизмов реализации правовых норм.

Качество правовой системы, действующей в стране, имеет чрезвычайно важное значение, причем и для развития предпринимательства, и для устойчивого экономического роста. В тех случаях, когда правовая система недостаточно развита, ее слабости должны компенсироваться другими институтами. Такие функции могут быть возложены на правительство, которое будет оказывать влияние (лицензирование деятельности, предоставление льгот, привлечение к ответственности) на участников предпринимательства. Другим институтом, способным оказывать положительное регулирующее влияние, могут выступать специальные посредники — аудиторские фирмы, брокеры и страховые общества. Наконец, недостатки национальной правовой системы могут быть восполнены благодаря заключению фирмами международных контрактов, базирующихся на более четких и строгих правовых нормах.

Предпринимательство и собственность

Взаимосвязь предпринимательства и собственности сложна и многогранна. Во-первых, разграничивая распорядительные правомочия субъектов хозяйствования, собственность является предпосылкой осуществления экономических сделок, т. е. существования самого предпринимательства. Во-вторых, закрепляя возможности использования ресурсов за одними субъектами и ограничивая их для других, собственность является фактором определения границ экономической свободы предпринимателя. В-третьих, определяя характер и способ соединения факторов производства, собственность устанавливает формы осуществления предпринимательства. В-четвертых, собственность, обусловливая право на присвоение результатов ее использования — дохода, выступает мотивационной базой предпринимательства. В-пятых, аккумулируя в себе результаты и издержки использования ресурсов, собственность обусловливает использование таких способов предпринимательства, которые удовлетворяют требованиям рыночной эффективности.

В сфере предпринимательства собственность реализуется в виде прав по распоряжению ресурсами. Поэтому для предпринимателя собственность — это «пучок» прав, дающих ему возможность принимать решения. Важнейшими из них являются: право на использование имущества, право на получение дохода от имущества, право преобразовывать имущество и право распоряжаться им, т.е. отчуждать. Набор властных правомочий может меняться. Он может укрепляться путем добавления новых правомочий или, наоборот, размываться в результате вычленения некоторых из них. Расщепление властных правомочий обусловлено характером реализации предпринимательской функции. По мере ее усложнения усиливается и рассредоточение прав собственности, т.е. закрепление отдельных правомочий за разными субъектами, выполняющими определенную часть предпринимательской функции.

Роль и значение института частной собственности в развитии предпринимательства заключены в присущих ей специфических свойствах. Обладая всеобщностью (способность охватывать бóльшую часть ресурсов), частная собственность обеспечивает условия для возникновения предпринимательства в различных сферах хозяйственной деятельности. Присущая ей исключаемость (закрепление властных полномочий за отдельными субъектами) предоставляет возможность осуществления хозяй-

ственных сделок посредством свободного выбора. Дробимость (способность к расщеплению и перегруппировке правомочий) частной собственности позволяет осуществлять предпринимательскую деятельность в самых разнообразных организационных формах. Наконец, отчуждаемость является важным условием эффективного распределения ресурсов, так как позволяет перемещать ресурсы туда, где их ценность выше.

Между тем предпринимательство не ограничено сферой режима частной собственности. Несмотря на очевидные преимущества, она имеет и ограничения. Принцип экономической свободы предполагает ее реализацию лишь в той степени, в какой она не причиняет вреда другим. Спецификация (определение и установление) и удержание (защита) прав собственности связаны с издержками. Там, где эти издержки превышают потенциальные выгоды, частная собственность перестает быть эффективной. Режим частной собственности уступает место в этом случае государственной, коллективной или муниципальной собственности. Поэтому развитой рыночной экономике присуще многообразие форм собственности.

В результате приватизации в России не было создано надлежащих условий для развития предпринимательства.

В результате ваучерной приватизации произошло формирование системы собственности, признаком которой стали нечеткость установления прав собственности, а также несовпадение пучка формальных и реальных распорядительных прав. Это во многом стало непосредственным препятствием для формирования эффективного собственника, т. е. собственника, заинтересованного в приумножении собственности.

Вместе с тем в сознании агентов рынка в результате приватизации укоренилась убежденность в том, что, во-первых, полученная в процессе приватизации собственность не является вполне легитимной, и во-вторых, главным источником приращения собственности является не эффективное ее использование, а распределение. Цели собственников во многом и на первом этапе остались теми же, что доминировали на первоначальном этапе приватизации. Изменение целевой направленности предпринимательства с целью ориентации собственности на эффективность деятельности — важнейшая задача второго этапа трансформации.

За прошедший после проведения массовой приватизации период структура собственности российских предприятий претерпела серьезные изменения. Во-первых, произошла заметная консолидация собственности за счет сокращения доли рядовых работников — с 43,6% в 1995 г. до 17,7% в 2005 г. Во-вторых, существенно усилился контроль над собственностью со стороны высшего руководства предприятий, доля которого в собственности за тот же период выросла с 11,2 до 31,5%. Хотя перераспределение прав собственности и произошло, форма контроля над собственностью осталась прежней — контроль со стороны работников предприятия (инсайдерский контроль), с той лишь разницей, что теперь круг работников ограничивался лицами высшего эшелона управления. С точки зрения реализации предпринимательской функции такая форма контроля порождает целый ряд отрицательных последствий: происходит консервация старого управленческого корпуса с присущим ему непредпринимательским поведением, в то время как замена этого корпуса являлась одной из важнейших целей приватизации; создаются широкие возможности для оппортунистического поведения, которое проявляется в

стремлении к личному обогащению за счет активов предприятия, подогреваемого к тому же борьбой за контроль над предприятием между собственниками; возникают препятствия для привлечения сторонних инвестиций, которые представляются инвесторам крайне рискованными при наличии оппортунистического поведения и инсайдерского контроля; создаются препятствия развитию конкуренции, так как «старый» директорат, сталкиваясь с рыночными трудностями, склонен и имеет возможность решать проблемы через восстановление и укрепление личных связей с директоратом других предприятий и представителями властных структур, т.е. за счет укрепления рыночной власти.

Конкуренция и предпринимательство

Рыночная экономика и конкуренция — неразрывно связаны. Рыночное хозяйство можно определить как **конкурентную экономику**. Конкуренция определяет направленность развития производства и выступает в качестве механизма регулирования отраслевых пропорций. Задавая критерии эффективности, она становится не только методом экономического контроля, но и способом стимулирования к непрерывному совершенствованию деятельности.

Конкуренция с точки зрения предпринимательства представляется в виде соперничества предпринимателей в достижении одной и той же цели. Поэтому можно сказать, что *природа конкуренции* находит свое выражение в стремлении кого-либо получить то, что стремится получить кто-то другой в то же самое время.

Роль конкуренции в отношении предпринимательства заключается в вознаграждении эффективно действующих предпринимателей и «вымывании» неэффективных предпринимательских структур. Для предпринимательства конкуренция не только выступает ограничителем, но и оказывает на него значительную стимулирующую роль.

Во-первых, конкуренция уравновешивает частнособственнические устремления отдельных предпринимателей, выражающиеся в требовании свободы для себя и стремлении ограничить ее для других. Ограничивая рыночную власть отдельных фирм, конкуренция благоприятствует возникновению новых предпринимательских структур.

Во-вторых, обеспечивая равные принципы состязательности, конкуренция противодействует абсолютному доминированию какого-либо одного конкурентного преимущества, изначально обусловливая существование самых разнообразных типов фирм. Крупные фирмы выигрывают за счет масштабности производства. Малые, напротив, компенсируют свою экономическую слабость предпринимательской гибкостью. Специализированные предприятия выигрывают благодаря своей способности приспосабливаться. «Фирмы-новаторы» пользуются преимуществами первопроходцев.

В-третьих, конкуренция — это и условие предпринимательской активности. Задавая критерии эффективности и ориентируя предпринимателей на поиск лучших условий хозяйствования, конкуренция обусловливает необходимость непрерывного совершенствования форм и способов хозяйствования, становясь «вечным двигателем» развития предпринимательской функции. Не только повышение качества и сокращение затрат, но и поиск новых рынков, создание новых товаров и услуг, применение

новых методов предпринимательства становятся повседневной заботой предпринимателя.

В-четвертых, разнообразие форм предпринимательства выступает условием поддержания рассредоточения экономической власти и показателем степени реализации принципа равенства условий хозяйствования.

Взаимодействие конкуренции и предпринимательства носит не односторонний характер. Предпринимательство само оказывает активное воздействие на конкуренцию. Если конкуренция обусловливает многообразие предпринимательских структур, то это многообразие, в свою очередь, выступает фактором, с одной стороны, поддержания интенсивности конкуренции, а с другой — развития ее форм и методов. Например, следствием развития предпринимательства стало смещение центра приложения состязательных усилий от ценовых форм конкуренции к неценовым.

Конкурентная борьба, как процесс соперничества, в котором вознаграждаются более успешные предприниматели, приобретает целевую функцию, которая состоит в преодолении ограничений, накладываемых на предпринимателя другими участниками соревновательного процесса. Способ их преодоления — завоевание конкурентных преимуществ. Поскольку созданные преимущества — обладание лучшими условиями хозяйствования, то *конкуренция*, являясь по форме соперничеством, по содержанию представляет собой *процесс борьбы предпринимателей за лучшие условия хозяйствования.*

В воспроизводственном аспекте конкуренция представляется не только как механизм регулирования межотраслевых пропорций, что является результатом ее действия, но и как способ обеспечения условий собственного существования. Это означает, что с позиций экономической системы содержание конкуренции заключается в поддержании условий, которые обеспечивают постоянное возобновление состязательности между хозяйствующими субъектами. Только в этом случае конкуренция сможет выполнять роль эффективного координатора и фактора развития предпринимательства.

Поддержание соревновательного характера отношений между участниками рынка возможно при двух условиях, а именно, при *наличии расщепления экономической власти* и *равных принципах хозяйствования.* Содержательный момент расщепления экономической власти заключается в том, что оно предполагает, с одной стороны, закрепление экономической власти за отдельными хозяйствующими субъектами, обеспечивая им экономическую свободу, а с другой — рассредоточение экономической власти среди агентов рынка, ограничивая тем самым рамки реализации эгоистических устремлений. Что касается равных принципов хозяйствования, то суть здесь сводится к обеспечению таких условий деятельности, при которых обеспечивались бы равные условия состязательности. Наличие этих двух условий собственно и обусловливает созидательную роль конкуренции как питательной среды предпринимательства. При этом рассредоточение экономической власти будет обусловливать многообразие организационных форм предпринимательства, а равенство принципов хозяйствования — противодействовать абсолютному доминированию какого-либо из преимуществ этих форм.

Поскольку конкуренция является результатом развития рыночного хозяйства и предпринимательства, то совершенно очевидно, что **конкурентная среда** переходной экономики имеет существенную специфику. Во-первых, она характеризуется слабой видовой дифференциацией предпринимательских структур. Во-вторых, для рынков переходной экономики характерно доминирование отдельных видов фирм. В-третьих, ее признаком будет ярко выраженное стремление к закреплению монопольного положения как главного источника конкурентных преимуществ. Все это во многом объясняется слабостью и неразвитостью конкуренции в переходной экономике. Без их преодоления сформировать эффективно действующую предпринимательскую среду невозможно. Поэтому в рамках необходимых институциональных преобразований создание конкурентной среды является исключительно важным требованием.

Развитие конкуренции связано с созданием ряда экономических, технологических и социальных предпосылок.

Среди *экономических предпосылок* следует выделить рассредоточение рыночной власти, множественность предпринимательских образований и государственную поддержку предпринимательства. Становление конкуренции в переходной экономике предполагает создание условий для массового создания новых фирм. Минимизация издержек их образования и регистрации, организационная и финансовая поддержка создания фирм — определяющие факторы этого процесса.

Не менее существенную роль играют *технологические предпосылки*. Доступность технологий и информационное обеспечение не только позволяют создавать параллельные производства и открывать новые рыночные ниши, но и способствуют укреплению конкурентоспособности вновь формирующихся предпринимательских структур. Уровень развития науки и степень применения ее достижений в производстве являются мощными источниками конкуренции, вызванной созданием заменителей (субститутов), новых продуктов и услуг. Это требует проведения активной политики государства в инновационном и инвестиционном секторах экономики.

Социальные предпосылки конкуренции связаны с созданием новой системы мотивации и преодолением управленческой психологии командно-административной системы: узкокорыстных интересов, доминирования текущих приоритетов над долгосрочными, стремления к монополизму. Для этого потребуется как проведение массовой подготовки и переподготовки кадров, так и изменение мотивационных ориентиров.

Формирование конкурентной среды в переходной экономике обладает той спецификой, что решение задачи по внедрению конкурентных принципов хозяйствования осуществляется параллельно с решением задачи укрепления конкурентоспособности отечественных производителей. В этой связи проводимая государством конкурентная политика должна удовлетворять двум требованиям. Во-первых, она не может ограничиваться только нормативно-правовым регулированием, так как проблема конкуренции обусловлена не конъюнктурными (краткосрочными), а структурными (долгосрочными) факторами. Во-вторых, она должна быть ориентирована на выбор такой модели внедрения конкуренции, которая способствовала бы росту конкурентоспособности отечественных производителей. Из этого вытекает, что создание конкурентной среды — слож-

ный и длительный процесс, который может быть осуществлен только поэтапно.

Оценка состояния конкуренции — сложная экономическая задача. Причем сложность эта двойственного характера. С одной стороны, чрезвычайно трудно найти объективные показатели, адекватно отражающие уровень конкуренции. Поэтому обычно состояние конкуренции определяется на основе субъективных оценок участников конкурентной борьбы. С другой стороны, трудность состоит в том, что показатели интенсивности конкуренции не вполне адекватно отражают ее влияние на развитие предпринимательства.

Оценка конкурентности рынка и интенсивности самой конкуренции фактически отражает степень свободы предпринимателя в принятии решений. Чем более интенсивной конкуренцией характеризуется отраслевой рынок, тем менее свободен действующий на этом рынке предприниматель в выборе производственных решений. Менее свободен в том смысле, что бóльшая часть хозяйственных параметров задается рынком, и предпринимателю остается только приспосабливаться к ним. Не случайно предельным рынком в этом отношении является рынок совершенной конкуренции, где параметры поведения предпринимателю (фирме) задаются извне. Очевидно, что в этом случае субъективные оценки предпринимателей служат достаточно репрезентативным показателем состояния конкуренции.

Различные оценки состояния конкуренции в современной российской экономике показывают, что для нее характерно сегментированное присутствие на рынках. Отечественные производители в основном конкурируют между собой и избегают вступать в конкуренцию с иностранными производителями. Такое положение свидетельствует о том, что заимствование передовых технологий отечественными производителями если и происходит, то очень медленно, а их конкурентоспособность остается в настоящее время еще низкой. Для российских товарных рынков характерна большая роль ценовой конкуренции, которая, финансово ослабляя предприятия, не способствует накоплению у них конкурентного потенциала.

Формирование предпринимательской среды и антимонопольная политика

Демонополизация экономики — это политика государства, направленная на снижение монополизма и развитие конкуренции. *Экономическое содержание* демонополизации экономики заключается в ограничении доминирования на рынках отдельных хозяйственных субъектов и создании равных условий хозяйствования всем участникам предпринимательской деятельности. Демонополизация осуществляется с помощью:

- *законодательных мер*, обеспечивающих устранение препятствий для конкуренции (ликвидация привилегий, запрещение соглашений о разделе рынков, запрещение переплетающихся директоратов, приобретение акций конкурирующей фирмой) и предотвращение слияний и поглощений с целью приобретения господствующего положения на рынке;
- *структурной перестройки экономики*, направленной на снижение уровня концентрации рынка за счет разукрупнения производства и увеличения количества производителей.

В переходной экономике России проблема демонополизации обладала существенной спецификой, так как унаследованный от централизованной экономики монополизм — это *монополизм особого рода*. Во-первых, он был всеобъемлющим, охватывая производство, распределение, обмен и потребление. Во-вторых, он имел нерыночную природу. Советской экономике было свойственно огосударствление экономики, а не монополизм хозяйствующих субъектов в его рыночном понимании. Поэтому демонополизация российской экономики прежде всего означала ее разгосударствление путем, во-первых, демонтажа административно-командной системы управления; во-вторых, изменения мотивационного поведения субъектов экономики посредством механизма, стимулирующего предпринимательскую инициативу и конкуренцию; в-третьих, закрепления правовых основ, исключающих монопольные действия государственных органов и участников хозяйственного оборота.

Особое место при проведении демонополизации экономики занимает проблема крупных предприятий, с разукрупнением которых часто связывают преодоление монополизма. Следует, однако, отметить, что такой подход нельзя назвать достаточно обоснованным. Во-первых, хотя в отдельных подотраслях российской промышленности наблюдается высокая концентрация производства, в целом по экономике она не может быть названа высокой. Во-вторых, степень монополизации рынка следует связывать не с размерным фактором, а с обладанием реальной рыночной властью. В условиях открытой экономики доля рынка, контролируемая крупным национальным предприятием, может оказаться небольшой, а при низких барьерах проникновения конкурентов на отраслевой рынок оно не сможет реализовать рыночную власть, даже контролируя значительную долю рынка. В-третьих, не следует упускать из виду то обстоятельство, что в условиях глобализации экономики четко прослеживается тенденция к концентрации производственных мощностей, в свете которой разукрупнение предприятий автоматически оборачивается снижением их конкурентоспособности. Главное же заключается в том, что дробление крупных фирм чревато серьезным снижением их экономического потенциала. Разукрупнение повлечет за собой ликвидацию преимуществ кооперации, что обернется ростом трансакционных издержек, а значит, издержек производства в целом. В результате разукрупнения снижается концентрация финансовых ресурсов, что ослабляет не только финансовую устойчивость предприятий, но и их инновационный потенциал. Неизбежно ослабляется исследовательская база и снижаются возможности для проведения опытно-конструкторских работ. Наконец, разукрупнение, сопровождаясь обособлением промежуточных звеньев производственной кооперации, часто оборачивается усилением монополизма со стороны поставщиков.

Особенно актуальны эти опасения для трансформационного периода, если учесть особенности формирования крупных хозяйственных комплексов в централизованной экономике. Так, в советской экономике подобные комплексы чаще всего представляли собой единые производственно-хозяйственные объединения, образованные на базе глубокой кооперации специализированных производств. Учитывая неопределенность прав собственности, в основе центробежных тенденций при разукрупнении таких объединений могут лежать не соображения экономической эффективно-

сти, а стремление к переделу собственности и другие подобные причины. В этих условиях чрезвычайно высокой становится вероятность возникновения не конкурентной предпринимательской среды, а неэффективной атомизации экономики. Следовательно, выход следует искать не в разукрупнении существующих производителей, а в создании конкурентов путем диверсификации производства и создания новых производств данной продукции, а также в регулируемом доступе на рынок иностранных производителей. Фактором, определяющим успех демонополизации, является поддержание низкого уровня отраслевых барьеров проникновения.

Действие конкурентного механизма противоречиво. Способствуя борьбе производителей за лучшие результаты хозяйствования, он через вознаграждение победителей в конкурентной борьбе приводит к концентрации рыночной власти. Одновременно существуют сильные финансовые стимулы для вступления фирм в сговор. Все это чревато снижением интенсивности конкуренции и падением эффективности функционирования рынков. Поэтому поддержка и поощрение конкуренции должны быть постоянной заботой государства.

Суть государственного регулирования конкуренции состоит в обеспечении принципа *равных возможностей и условий* для всех хозяйствующих субъектов и стимулирования деловой активности. Решение этих задач осуществляется с помощью мер экономического и законодательного характера. Меры экономического характера включают инструменты бюджетно-налоговой (налоговые льготы, госзакупки) и кредитно-денежной политики. Административное регулирование, устанавливая «правила игры», включает правовые меры по пресечению недобросовестной конкуренции и монополистических проявлений. Первое связано с разработкой правового режима деятельности фирм, включая принцип невмешательства в дела друг друга; прав на использование товарного знака; ответственности, как взаимной, так и перед потребителями, за применение недозволенных способов продаж и рекламы. Второе предполагает разработку и применение антимонопольного законодательства, проведение *антимонопольной политики*. При этом антимонопольная политика не должна быть направлена на запрещение монополии как таковой, препятствовать соглашениям, ведущим к повышению эффективности общественного производства. Она должна быть направлена исключительно на защиту конкуренции, а не конкурентов.

> В марте 2004 г. образована Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России, за которой закреплялись функции федерального антимонопольного органа, функции контроля над деятельностью естественных монополий и над соблюдением законодательства о рекламе.

Следует иметь в виду, что эффективность применения законодательных мер в значительной степени зависит от создания антимонопольных условий деятельности фирм. В переходной экономике, характеризующейся высокой динамикой экономических процессов и серьезными структурными сдвигами, эффективность законодательных мер значительно снижается.

Учитывая особенности отраслевой структуры и формирования рынков в переходный период, антимонопольное законодательство должно

быть достаточно гибким — иначе оно может стать причиной подавления деловой активности. При этом важно отметить, что во всех развитых индустриальных странах при проведении антимонопольной политики отдается безусловный приоритет интересам укрепления позиций национальных компаний на мировом рынке перед принципами свободной конкуренции, обеспечиваются условия для укрепления рыночной власти национальных производителей на мировом рынке при недопущении монополизма на внутренних рынках.

Особая сфера антимонопольной политики — регулирование деятельности естественных, ресурсных и первоначальных монополий.

Естественная монополия возникает в том случае, когда в силу значительного положительного эффекта масштаба удовлетворение всего рыночного спроса единственным производителем обеспечивает наивысшую эффективность использования ресурсов (достигаются наименьшие средние издержки производства). Поскольку причиной возникновения естественных монополий является жесткая корреляция между объемом рыночного спроса и эффективным размером предприятия, то такого рода монополии находятся под патронатом государства, управляющего их деятельностью посредством регулирования цен на продукт и определения предоставляемого пакета услуг.

Природа **ресурсных монополий** связана с реализацией прав собственности на ресурсы, обеспечивающие получение устойчивой и воспроизводимой экономической ренты. Чаще всего они проявляются там, где издержки национальных производителей ниже мировых и реализуются во внешней торговле как разница между внутренними и мировыми ценами. Регулирование деятельности таких предприятий состоит в том, чтобы, не препятствуя реализации имеющихся преимуществ, предотвратить нарушение равновесия внутреннего рынка данного ресурса. Несоблюдение этого требования чревато серьезными негативными последствиями. Высокая эффективность экспорта некоторых сырьевых ресурсов, прежде всего топливно-энергетических, возникшая из-за нерационального валютного курса рубля, привела к росту их вывоза из страны и сокращению предложения на внутреннем рынке, что стало одной из весомых составляющих инфляции в российской экономике.

Первоначальные монополии возникают как результат использования передовых технологий, обеспечивающих получение монопольно высоких прибылей, которые имеют временный характер. В данном случае регулятивная задача состоит в том, чтобы, не подрывая стимулов к новаторству, воспрепятствовать реализации всей полноты монопольной власти и при этом стимулировать распространение в экономике данного нововведения. Наиболее приемлемым вариантом в этом случае было бы сохранение первоначальных монополий в государственной собственности.

В Российской Федерации к естественным монополиям отнесены: электроэнергетика, газовая промышленность, нефтяные магистральные трубопроводы, железнодорожный транспорт и связь. Их деятельность регулируется на основании Закона РФ «О естественных монополиях» и предусматривает применение двух основных методов: а) ценового регулирования — прямого определения цен или установления предельных уровней, «потолков» цен; б) нормативного регулирования — определения потребителей для обязательного обслуживания и установления минимального

уровня их обеспечения. О низкой эффективности регулирования деятельности естественных монополий свидетельствует устойчивый опережающий рост цен на продукты естественных монополий, а также 2–3-кратное превышение заработной платы в этих отраслях в сравнении со средней по промышленности.

Государственное воздействие на естественные монополии включает не только регулирование, но и реструктуризацию, направленную на разграничение естественно-монопольных и конкурентных видов деятельности. Следует стремиться к формированию в сферах их деятельности конкурентных отношений: созданию противозатратных механизмов регулирования цен; регулированию инвестиционных программ; поэтапному прекращению практики субсидирования потребителей; выделению из структуры монополий конкурентных производств; поэтапной либерализации цен на продукцию; контролю за финансовыми потоками. При этом необходимо сохранение технологической устойчивости и надежности систем, присущих крупным монополиям данного типа.

Производительное и непроизводительное предпринимательство. Теневая экономика

Конечная цель предпринимательской деятельности — приумножение собственности. Но достигнута она может быть разными способами. Выбор способа, т.е. типа хозяйственного поведения, а значит, и распределение предпринимательства по видам будут определяться типом институционального устройства экономики и задаваемых им правил поведения. Если условия таковы, что извлечение дохода возможно только путем созидательной деятельности, то будет доминировать производительное предпринимательство, что обеспечит экономический рост. Если же условия позволяют извлекать рентные доходы, например благодаря несовершенству законодательства, то господствующей станет непроизводительная форма предпринимательства, что выразится в конечном счете в экономическом спаде.

Так или иначе, но предпринимательство всегда связано с перераспределением общественного богатства. Рассматривая предпринимательскую деятельность в таком аспекте, можем сказать, что **производительное предпринимательство** представляет собой способ перераспределения богатства, сопровождающийся положительными внешними эффектами, в то время как **непроизводительное предпринимательство** — способ перераспределения богатства, сопровождающийся отрицательными внешними эффектами. Действительно, победа в конкурентной борьбе всегда сопровождается перераспределением в пользу победителя. Когда такая победа обусловлена внедрением созидательного новшества: нового продукта, более совершенной технологии и т.п., то это означает, что ресурсы перемещаются к предпринимателю, который способен обеспечить более эффективное их использование. Внешним эффектом такого перераспределения станет прирост общественного благосостояния. Наоборот, когда победа в конкурентной борьбе достигается за счет монопольного положения, неизбежно возникает отрицательный внешний эффект. В какой бы форме он не проявился, суть будет одна — снижение эффективности производства, а следовательно, и общественного богатства.

Хозяйственная среда, обусловливающая производительный тип предпринимательского поведения, включает множество факторов. Но их со-

вокупное влияние может быть выражено в двух непременных условиях. Первое — обеспечение равных условий хозяйствования для всех субъектов предпринимательства. Второе — обеспечение состязательного характера предпринимательской деятельности, проще говоря, конкуренции. Именно в такой экономической среде формируется производительное предпринимательство, проявляющееся в принципах поведения, которые принято называть «цивилизованными». Здесь экономическая свобода — результат взаимодействия экономически независимых субъектов хозяйствования, а ее границы отражают степень согласования их интересов.

В иных условиях происходит формирование предпринимательства в переходной экономике. Применение радикального способа реформирования российской экономики на первом этапе способствовало формированию таких хозяйственных условий, в результате которых объективно возникла ***оппортунистическая модель предпринимательства***, в которой основные виды деятельности ориентированы не на созидание, а на перераспределение. Уже по этой причине господствовавшей стала непроизводительная форма предпринимательства. Специфически признаком стало то, что характерный для российского предпринимательства экономический оппортунизм нередко принимает потребительскую форму, свидетельством чего являются непроизводительное потребление активов и вывоз капитала за рубеж.

Предпринимательская деятельность принимает спекулятивный характер тогда, когда ее доминирующей чертой является *не создание новых хозяйственных активов, а перераспределение существующих*. Элемент спекулятивности в той или иной мере присутствует в предпринимательстве всегда. Однако если в развитой рыночной экономике спекулятивные устремления уравновешиваются противодействием со стороны механизма конкуренции, то в переходной экономике ситуация иная.

Во-первых, характерное для перехода к рынку расширение возможностей для обогащения обусловливает усиление спекулятивных тенденций. Во-вторых, нарождавшееся в условиях дефицитной экономики предпринимательство изначально было ориентировано на сферу чистого обращения и извлечение дохода за счет разницы цен. В-третьих, отсутствие значительных частных накоплений в первоначальный период перехода к рынку не позволяло реализовать предпринимательские функции посредством производительной деятельности, требовавшей долгосрочных капитальных вложений, закрепляя за предпринимательством спекулятивные области экономики. Активность предпринимателей концентрируется в таких сферах, как торгово-посредническая и биржевая деятельность, а также игра на изменениях валютного курса. Указанные факторы носят объективный характер и присущи любой национальной экономике, осуществляющей переход к рынку.

В российской экономике в процессе перехода к рынку действие объективных и субъективных факторов было таковым, что характерными для нее стали концентрация капитала в сфере обращения и обособление его от материального производства, что предопределило широкое развитие спекулятивных тенденций. Эти тенденции наряду с теневой деятельностью требуют быстрейшего преодоления на новом этапе преобразований.

Теневая экономика — это легальная и нелегальная экономическая деятельность, которая не регистрируется государственными органами. Из самого определения видно, что теневая экономика состоит из принципиально разных составляющих. В этой связи обычно выделяют следующие ее части:

- неофициальная экономика — легальные виды экономической деятельности и рыночных операций, которые не фиксируются официальной статистикой (незарегистрированная деятельность, сокрытие доходов от законной деятельности, не денежные доходы, получаемые от индивидуальной деятельности);
- нелегальная (фиктивная) экономика — взяточничество, приписки, спекулятивные сделки и другие виды мошенничества, связанные с получением и передачей денег;
- подпольная (криминальная) экономика — запрещенные законом виды экономической деятельности и рыночных сделок (вымогательство, торговля краденым, изготовление и продажа наркотиков, проституция, контрабанда).

Нелегальная и криминальная экономика имеют чисто правовую природу и всегда отражают специфику ценностных установок общества. В отличие от названных видов неофициальная экономика имеет экономическую природу. Ее существование связывают с высокими трансакционными издержками, возникающими в связи с необходимостью соблюдения закона: издержки регистрации; издержки приобретения имущественных и неимущественных прав; издержки соблюдения социальных норм (условия найма, продолжительность рабочего дня) и гарантий (уровень заработной платы, выплаты по нетрудоспособности, пенсионное обеспечение); издержки выплаты налогов; издержки защиты правомочий (издержки разрешения конфликтов). Проще говоря, главные причины существования неофициальной экономики — это высокое налоговое бремя и избыточное регулирование экономической деятельности.

Способствуя росту доходов отдельных частных лиц, теневая деятельность в целом ведет к негативным последствиям, так как оборачивается для общества потерями экономической эффективности из-за сложности осуществления неофициальных сделок.

Хотя степень непосредственного ущерба, который несет общество, зависит от формы нелегальной деятельности, теневая экономика в целом ведет к негативным последствиям для общества. Это потери для государственного бюджета и потери экономической эффективности. Такие последствия могут принимать и более серьезные формы.

Распространению теневой экономики способствовал ряд факторов.

Во-первых, сами институциональные условия переходных экономик (несовершенство и противоречивость законодательства, значительное влияние властных структур, неразвитость рыночных институтов и механизмов, несовершенство налоговой системы) таковы, что результативность предпринимательской деятельности в большей степени зависит от умения манипулировать налагаемыми законом издержками, нежели от способности обеспечить эффективность производства.

Во-вторых, благоприятной средой для расширения теневой деятельности стала размытость прав собственности, создававшая возможности для незаконного использования чужой собственности и криминализации хозяйственных отношений.

В-третьих, в условиях значительного экономического спада теневая деятельность стала для предприятий способом снижения издержек и повышения финансовой устойчивости.

Каковы тенденции эволюции теневого сектора российской экономики? Наблюдаемое с 2000 г. отставание в темпах роста занятости по сравнению с темпами роста ВВП указывает на выход из тени части экономики на втором этапе преобразований.

Предприятие как субъект предпринимательства

Хозяйственная деятельность всегда осуществляется в определенной организационной форме. С переходом к машинной стадии производства основной формой организации производства становится предприятие.

Предприятие — историческая категория. Оно существовало не всегда и возникает только на определенной стадии развития производства. Экономическая природа предприятия обусловлена особенностями двух его сторон: технико-экономической и социально-экономической.

Технико-экономическая сторона характеризует особенности предприятия как технологической единицы. Главной из этих особенностей является то, что предприятие базируется на особом типе кооперации — кооперации, основанной на разделении труда внутри процесса производства, где организационным элементом выступает орудие труда, а продукт является интегральным результатом труда работников, выполняющих отдельные производственные операции.

Социально-экономическая сторона характеризует предприятие с точки зрения его хозяйственной мотивации, а также места и роли в хозяйственной системе. Что касается мотивации, то в данном аспекте следует обратить внимание на то, что обусловленная внутренней кооперацией технологическая целостность предприятия становится фактором обособленного движения экономических ресурсов, фиксируя в конечном счете предприятие в качестве обособленного субъекта хозяйствования. Функционируя в этом качестве, предприятие представляет собой хозяйственную единицу, обладающую специфическими интересами и осуществляющую воспроизводство за счет результатов собственной хозяйственной деятельности. Специфика этой стороны предприятия проявляется в том, что оно, во-первых, обладает хозяйственной самостоятельностью, выраженной в совокупности его прав и ответственности, во-вторых, является товаропроизводителем, реализующим свои частные экономические интересы. Наконец, выступая сложной иерархической структурой, предприятие нуждается в координации его внутренних взаимосвязей, что порождает необходимость управления им как особой функции. Причем предприятие является объектом управления как со стороны организации производства, где главная задача состоит в обеспечении рационального применения производственных ресурсов, так и со стороны собственности, где проблема заключается в установлении такой формы контроля над ней, которая обеспечила бы максимальную экономическую мотивацию всех вовлеченных в производственный процесс участников (собственников, управленцев, работников).

Таким образом, **предприятие** — исторически определенная форма организации производства, основанная на сложной кооперации и высту-

пающая в качестве экономически обособленного звена общественного производства в системе общественного разделения труда. Несмотря на некоторую общность черт, предприятие не адекватно и понятию **фирма**, которая представляет собой хозяйственную единицу, обладающую оформленными правами собственности, позволяющими ей осуществлять предпринимательскую коммерческую деятельность под свою имущественную ответственность. Во-первых, различны конституирующие их признаки — внутренняя кооперация у предприятия и права собственности у фирмы. Предприятие — это прежде всего комплекс производительных сил, а фирма — комплекс имущественных прав. Во-вторых, понятие «фирма» шире. В качестве фирмы может выступать любая хозяйственная единица, как отдельный мелкий предприниматель, так и крупное объединение многих заводов. Предприятием же является только та хозяйственная единица, которая опирается на разделение труда внутри производства. В этом смысле любое предприятие является фирмой, но не всякая фирма представляет собой предприятие.

Типология предприятий зависит от избранного критерия. Они могут быть классифицированы по функциональному (отраслевому) признаку: промышленные, транспортные, аграрные, финансовые, торговые и сферы услуг. Если в основу типологии будет положена форма собственности, то выделяют частные, коллективные, государственные и муниципальные предприятия. В основу типологии может быть положен размер предприятия. С этих позиций различают малые, средние и крупные предприятия. Присутствие в экономике тех или иных типов предприятий обусловлено множеством факторов: экономических, технологических, социально-политических. Поэтому структура типов предприятий является подвижной.

Каждая национальная экономика имеет свою структуру типов предприятий. Однако существуют экономические процессы, которые не зависят от национальной специфики. Связаны они с изменением размеров предприятия. Здесь имеют место две разнонаправленные тенденции. Одна связана с ростом концентрации производства и проявляется в увеличении размеров предприятий. Дело в том, что сами размеры предприятия выступают источником экономических преимуществ. Крупные предприятия извлекают «экономию от масштаба», что позволяет им производить с меньшими издержками. Крупные предприятия, располагая бóльшей рыночной властью, потенциально могут обеспечить большую доходность производства. Они обладают превосходством в организации, так как, располагая бóльшими финансовыми ресурсами, имеют больше возможностей для внедрения новой техники и передовых способов производства. Закупая крупные партии сырья и материалов, крупные предприятия приобретают их по более низким ценам, а предоставляя лучшие социальные условия труда, — привлекают более высококвалифицированную рабочую силу. Наконец, крупные предприятия всегда могут рассчитывать на поддержку со стороны государства.

Между тем укрупнение предприятия имеет и негативные последствия: падение эффективности из-за роста издержек управления и бюрократизации управленческих звеньев; существенной проблемой для крупного предприятия является утрата гибкости, столь важной в рыночных условиях. Все это ставит барьеры на пути увеличения размеров предприятия. Поэтому главной задачей предпринимателя является поддержание *опти-*

мальных размеров предприятия, обеспечивающих его эффективное функционирование. Критерием такой оптимальности является рентабельность.

Противоречие между естественным стремлением к экономическому доминированию как способу сохранения и приумножения преимуществ и препятствующими этому требованиями оптимальности разрешается путем объединения предприятий. ***Объединения предприятий*** возникают в результате различного типа слияний: горизонтальных, вертикальных и конгломератных.

Горизонтальные слияния представляют собой способ концентрации производства путем объединения родственных предприятий и, по сути, ведут лишь к перераспределению производственных мощностей. Главной их целью является смягчение конкуренции на отраслевом рынке и получение выигрыша от экономии на масштабах производства.

Вертикальные слияния нацелены на объединение звеньев технологической цепочки от добычи сырья до сбыта готовой продукции под одним контролем, чем обеспечивается надежность доступа к источникам ресурсов, каналам снабжения и сбыта. Чем менее стабильными являются эти условия, тем сильнее стремление предприятий к вертикальной интеграции. Способствуя созданию замкнутых производственных комплексов, вертикальные слияния чреваты монопольными проявлениями и поэтому требуют особого внимания со стороны государства.

Конгломератные слияния представляют собой объединение технологически не связанных между собой предприятий разной отраслевой принадлежности, цель которого — смягчить влияние колебаний рыночной конъюнктуры и облегчить проникновение на новые рынки. Слияния могут происходить как на основе добровольного объединения предприятий, так и принудительно через поглощение одного предприятия другим. Представляя собой как бы ассоциацию оптимальных предприятий, концентрация такого рода регулируется уже иными критериями оптимальности — уровнем конкурентоспособности и степенью контроля над рынком.

В зависимости от особенностей структурной организации, управления и контроля формируются самые разные формы объединений.

Трест — форма объединения предприятий одной или нескольких отраслей, при которой входящие в объединение предприятия утрачивают хозяйственную и производственную самостоятельность, а управление ими осуществляется централизованно.

Концерн — многоотраслевой комплекс предприятий, в котором структурные единицы сохраняют свою производственную и хозяйственную самостоятельность, но подчинены единому руководству посредством финансового контроля через систему участий.

Конгломерат — полиотраслевая, многопрофильная структура, основанная на объединении автономных в оперативном отношении предприятий, несущих хозяйственную ответственность за результаты своей деятельности. Прерогативы центрального руководства ограничиваются только принятием стратегических решений, связанных прежде всего с распределением финансовых ресурсов. Широкая децентрализация управления и связанные с этим его сложность и недостаточная гибкость обусловливают неустойчивость этой формы объединения, распадающейся при возникновении экономических трудностей.

Существует ряд объединений временного типа, создаваемых для решения четко определенных задач.

Консорциум — форма временного объединения предприятий, создаваемого для осуществления совместной деятельности с целью решения определенной задачи. Входящие в консорциум предприятия сохраняют полную самостоятельность, подчиняясь общему руководству только в части деятельности, касающейся целей консорциума.

Хозяйственная ассоциация — создаваемое на добровольной основе по территориальному или отраслевому признаку объединение юридических лиц с целью координации хозяйственной деятельности или защиты своих интересов.

Объединения предприятий способствуют росту эффективности производства и улучшению условий функционирования рынков. Оптимизируя хозяйственные связи и расширяя возможности внедрения научно-технических достижений, «объединения» способствуют снижению издержек производства и росту прибыли. Рост эффективности производства в рамках отдельных объединений ведет к росту эффективности в отрасли, а затем и всей экономики. Изучая потребительский спрос и расширяя ассортимент производимой продукции, они способствуют увеличению совокупного спроса. В то же время рост концентрации производства и возникающее в связи с этим экономическое доминирование ведут к снижению интенсивности конкуренции и возникновению монополии на рынке, в связи с чем возникает необходимость установления контроля за деятельностью объединений предприятий.

Укрепление кредитно-финансовых связей, система участий и личная уния в форме переплетающегося директората ведут к формированию обширных группировок хозяйственных единиц самой разной отраслевой принадлежности — финансово-промышленных групп.

Финансово-промышленная группа — это комплекс разноотраслевых производственных предприятий (промышленных, транспортных, строительных, научных) и финансовых институтов (банки, страховые компании, инвестиционные фонды), объединенных общностью экономических и финансовых интересов и осуществляющих скоординированную хозяйственную и инвестиционную деятельность с целью сохранения доминирующих позиций на рынке.

Обычно ФПГ представляют собой территориальные группировки, формирующиеся вокруг крупнейших промышленных предприятий или банков. Общими для всех ФПГ чертами являются полиотраслевой характер деятельности и отсутствие четких организационных рамок. Их возникновение вызвано стремлением к обеспечению устойчивого накопления и экономического роста в условиях динамичных изменений, вызванных НТП. Решается эта задача путем концентрации и перераспределения инвестиционных ресурсов с учетом приоритетности развития того или иного производства.

Свойственные ФПГ качества указывают на то, что они могут выступить фактором преодоления кризисных явлений, с которыми сталкивается переходная экономика. Во-первых, образование ФПГ способствует преодолению дезинтеграции экономики, возникшей в результате нарушения хозяйственных связей между предприятиями. Во-вторых, способствуя концентрации финансовых ресурсов, они позволят активиз-

ровать инвестиционную деятельность, следствием чего станет оживление всей экономики. В-третьих, концентрируя инвестиционные ресурсы и координируя деятельность целых территориально-производственных комплексов, ФПГ становятся важным звеном проведения структурных преобразований и могут быть проводниками государственной промышленной политики, поскольку сохраняющееся участие государства во многих крупных предприятиях позволяет ему оказывать влияние на принимаемые решения. Наконец, ФПГ могут стать способом повышения конкурентоспособности отечественных производителей и формой противодействия иностранной конкуренции. В то же время, учитывая наличие в переходной экономике множества факторов, подталкивающих к картелизации рынка, формирование и деятельность ФПГ должны жестко контролироваться государством с целью недопущения с их стороны монопольного поведения или действий, препятствующих развитию конкуренции.

В российской экономике ФПГ возникли в 1993 г. в связи с выходом Указа Президента РФ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», а базой для их развития стал Федеральный закон «О финансово-промышленных группах», принятый Государственной Думой в ноябре 1995 г. Хотя в государственном реестре официально зарегистрировано 76 ФПГ, действительная их численность больше. Дело в том, что в российской экономике действует множество организационных структур, не имеющих официального статуса ФПГ, но в сущности являющихся финансово-промышленными группами. Такого рода финансово-промышленные образования принято называть интегрированными бизнес-группами (ИБГ). Причем по экономической мощи ИБГ обычно превосходят официально зарегистрированные ФПГ, а в качестве типичных их представителей можно назвать: РАО «Газпром», «ЛУКойл», «ЮКОС», «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Альфа-групп», «Северсталь». Говоря о роли ФПГ и ИБГ в российской экономике, можно с уверенностью констатировать, что в настоящее время именно они выступают ее несущей конструкцией. Согласно экспертным оценкам, только 200 крупнейших компаний России, являющихся «ядрообразующими» участниками ИБГ, формируют порядка 40% ВВП, обеспечивают 50% налоговых поступлений и более половины российского экспорта.

Направления формирования предприятия предпринимательского типа

В принципиальном плане формирование предприятия предпринимательского типа состоит в изменении типа организации, экономической мотивации и хозяйственного поведения предприятия.

- *Изменение типа организации* связано с формированием корпоративной структуры со сложной системой экономических интересов.
- *Изменение экономической мотивации* связано с трансформацией целевых приоритетов деятельности предприятия в такие его формы, которые отвечают товарной природе хозяйственных единиц и способствуют их нацеленности на стратегическое развитие.
- *Изменение хозяйственного поведения* состоит в переходе от хозяйственного приспособления к экономической состязательности, что дости-

гается путем создания хозяйственной среды, которая ориентирует предприятия на завоевание конкурентных преимуществ.

Первое, на что обращает внимание в связи с масштабностью и сложность задач, это необходимость поэтапного подхода к их решению с учетом готовности как самих предприятий (финансовое оздоровление, развитие навыков рыночного поведения, преобразование собственности), так и хозяйственных условий их деятельности (создание конкурентной среды, проведение экономической либерализации).

Этапы трансформации предприятия связаны с осуществлением коммерциализации и реструктуризации предприятий.

Коммерциализация предприятий — это процесс постепенного приспособления предприятий к рыночным условиям хозяйствования путем расширения их хозяйственной самостоятельности и усиления бюджетных ограничений. Ее экономическое содержание состоит в предоставлении предприятиям свободы хозяйствования, а главная цель — облегчение адаптации предприятий к условиям конкурентного поведения. Она выступает в качестве промежуточной меры перевода предприятий из государственного сектора экономики в частный. Коммерциализация — это противоречивый процесс, поскольку предполагает сохранение неэкономического воздействия государства, поэтому ее успех зависит от системного и целенаправленного проведения мер по разгосударствлению предприятий. Перевод предприятий на полное самофинансирование при создании основных институциональных условий рыночного хозяйствования обеспечивает приобретение навыков конкурентного поведения.

Реструктуризация предполагает проведение целого комплекса мероприятий по обновлению производственного аппарата предприятия как с организационной, так и технической точки зрения. Первоочередной ее задачей является определение причин кризисного состояния предприятия. В зависимости от выявленных причин могут быть приняты меры, препятствующие ухудшению состояния предприятия: смена руководства, прекращение производства отдельных видов продукции, усиление контроля качества, модернизация оборудования и т.п. В конечном счете задачи по реструктуризации состоят в определении потенциальных возможностей предприятия и определении обоснованных финансовых вложений на его обновление.

Условия трансформации предприятия являются вторым, определяющим формирование предпринимательского типа предприятия, фактором. Они представлены двумя группами. Внешними условиями, которые определяют параметры деятельности предприятия как хозяйствующего субъекта, и внутренними условиями, которые отражают специфику предприятия как иерархической организации.

Внешние условия определяются такими параметрами хозяйствования, как: стабильность хозяйственной среды; состояние совокупного спроса; конкурентные условия; уровень интенсивности конкуренции и жесткости бюджетных ограничений; характер отраслевого взаимодействия фирм и взаимодействия с государством.

Внутренние условия деятельности предприятия определяются такими факторами, как структура собственности, целевая функция и характер внутриорганизационных отношений.

• Размытость прав собственности, ставшая причиной несоответствия между формальными правами и реальным контролем над собственностью.

• Искажение целевых ориентиров деятельности предприятий как следствие неопределенности хозяйственной ситуации и нечеткости определения прав собственности.

Размытость прав собственности и доминирование инсайдерского контроля, а также неразвитость фондового рынка ограничивают контроль внешних владельцев за деятельностью администрации, что оборачивается усилением экономического оппортунизма со стороны руководства предприятия, которое часто фактически присваивает права собственника. В свою очередь, доминирование принципа патроната внутри предприятия порождает оппортунистическое поведение со стороны работников по отношению к администрации. В итоге *предприятие может стать оппортунистической по своему характеру организацией*, что лишает его внутренних стимулов к развитию.

Модификация целевых ориентиров и поведенческие стратегии

В своей деятельности фирмы могут преследовать самые разнообразные цели: максимизацию прибыли или дохода, увеличение доли рынка или экономический рост. Вместе с тем все они являются лишь формами проявления стратегий по реализации долгосрочной цели, состоящей в приумножении своих конкурентных преимуществ. В этом отношении особенность целевых устремлений предприятий в переходной экономике состоит в преобладании текущих целей над долгосрочными.

Превалирование текущих целей в деятельности предприятий на первом этапе преобразований было обусловлено как характерными в целом для нее факторами, так и теми, которые отражают специфику предприятия. Возникновение совершенно новых условий со стороны спроса и радикальные перемены в характере взаимодействия производителей привели к принципиальным изменениям хозяйственной среды, которые оставляли предприятиям единственно возможный выход — приспособление. Во-первых, оказавшись под давлением жесткой конкуренции и падения рентабельности, предприятия вынуждены были ограничивать свои усилия стабилизацией текущего положения. Во-вторых, присущая переходной экономике нестабильность сама по себе противодействовала выработке стратегического поведения, выдвигая на первый план цели текущего характера. Поэтому целевые установки предприятий, вне зависимости от их конкретных форм, были связаны с решением текущих задач адаптационного характера. Преобладанию приспособленческой модели поведения способствовали и внутренние факторы предприятий. Негибкие системы поточного производства, рассчитанные на массовое производство устойчивой номенклатуры продукции, затрудняли реагирование на изменения спроса. Затратные технологии обусловливали низкую конкурентоспособность продукции, а следовательно, и низкую рентабельность производства, что создавало финансовые препятствия для постановки стратегических целей.

Хозяйственное выживание, т.е. сохранение себя в качестве хозяйственной единицы, стало определяющей целью значительной части предприятий. Этому способствовало то обстоятельство, что приспособление

предприятий к новым условиям проходило под воздействием крайне неблагоприятных факторов.

Несмотря на общие закономерности поведения в переходной экономике, предприятия имеют разные поведенческие стратегии. Это обусловлено различиями в производственной специализации, технологическом уровне, положении на рынке, способности и готовности руководства противостоять вызовам новых условий хозяйствования. В целом можно выделить три модели поведенческих стратегий, применяемых предприятиями в рамках их адаптационных мероприятий.

Стратегия развития связана с изменением качественных параметров предприятия и развитием его конкурентоспособности. Она предполагает проведение реструктуризации (технологическое обновление) и диверсификации производства с целью ускорения оборачиваемости капитала, снижения издержек, обновления номенклатуры и повышения качества продукции. Важнейшими ее элементами являются поиск новых рыночных ниш и совершенствование управления. Стратегия развития характерна для предприятий, имеющих значительный научно-технический потенциал, занимающих весомое место на рынке и контролирующихся четко выраженными собственниками.

Стратегия активного выживания, нацеленная на сохранение производственных мощностей и стабилизацию финансового положения, состоит в незначительном обновлении продукции и улучшении финансовых результатов за счет снижения непроизводительных затрат и отказа от нерентабельных производств. При этом существенное место в ней отводится использованию таких методов хозяйствования, как скрытое субсидирование производства (неплатежи) и перевод части производства в теневой сектор экономики. Характерные для российской переходной экономики слабость контролирующих механизмов и отсутствие финансовой дисциплины создавали благоприятные возможности для реализации такой стратегии. Недостатки такой стратегии проявились после финансового кризиса 1998 г. Сокращение импорта создавало благоприятные условия для расширения производства. Однако предприятия не смогли в полной мере воспользоваться открывшимися возможностями, так как они не обеспечили улучшения ни технологий, ни продукта, ни организации.

Стратегия пассивного выживания характерна для предприятий, оказавшихся наиболее неготовыми к переменам (изменение структуры спроса, конкуренция). К середине 90-х годов в этом положении находилось до половины российских предприятий. Их реакция сводилась к минимизации издержек за счет сужения номенклатуры и качества продукции, сокращения или приостановления производства и к получению доходов от собственности — продажи оборудования, сдачи в аренду производственных площадей. Финансовое состояние таких предприятий неуклонно ухудшается, и они держатся на плаву лишь благодаря отсутствию финансовой дисциплины — неплатежам поставщикам, работникам и бюджету. Поэтому существенное место в стратегии этих предприятий занимают требования опеки со стороны государства в форме протекционистской политики, бюджетного финансирования и льготного кредитования.

Изменение характера индивидуального воспроизводства и предпринимательства

Любая предпринимательская деятельность представляет собой непрерывную цепь возобновляющихся обменных операций. Инвестируя капитал, предприниматель соединяет факторы производства. Применяя их в определенной пропорции, он осуществляет производство благ. После реализации произведенных благ воплощенная в них стоимость возвращается предпринимателю в своей первоначальной, денежной форме и пускается им в новый кругооборот. Такое круговое движение авансированной предпринимателем стоимости называется индивидуальным воспроизводством. Таким образом, **индивидуальное воспроизводство** — это процесс непрерывно возобновляемой хозяйственной деятельности, посредством которой осуществляется возмещение и увеличение авансированной предпринимателем стоимости. В зависимости от конечных результатов кругооборота авансированной стоимости различают простое и расширенное воспроизводство.

Двойственность природы предприятия (субъект хозяйствования и производственная единица одновременно) предопределяет и двойственность процесса его воспроизводства. Для предприятия как субъекта хозяйствования содержательный момент воспроизводственного процесса заключается в накоплении им активов в стоимостной форме. Когда оно рассматривается в качестве производственной единицы, центральным моментом воспроизводства становится возмещение и развитие его производственного потенциала, т.е. вещественного и личного факторов производства. Хотя эти процессы тесно взаимосвязаны между собой, реализация одного не означает автоматической реализации второго. При опережающем росте цен на производственные ресурсы предприятие может оказаться неспособным возмещать факторы производства в должном объеме и на должном уровне даже при росте абсолютных размеров капитала в денежной форме.

Для индивидуального воспроизводства наиболее важным аспектом анализа является стоимостная форма его движения. Это связано не только с тем, что в рыночной экономике наличие финансовых ресурсов является фактором, лимитирующим воспроизводственные возможности предприятия. Более существенным является то, что именно стоимостная форма движения капитала лучше всего выражает сущность и особенности индивидуального воспроизводства. Стоимостная форма индивидуального воспроизводства может быть представлена в виде формулы кругооборота капитала: Д – Т(Рс, Сп), ...,П,..., $Т^1$ – $Д^1$. Подобное выражение индивидуального воспроизводства имеет несколько преимуществ. Во-первых, оно указывает, что кругооборот капитала включает две стадии обращения: Д – Т(Рс, Сп) и $Т^1$ – $Д^1$, а также одну стадию производства (,...,П,...,). Это означает, что индивидуальное воспроизводство, выраженное как процесс движения авансированной стоимости (капитала), представляет собой *единство производства и обращения*. Поэтому любые нарушения на какой-либо из стадий кругооборота препятствуют возмещению всего капитала. Во-вторых, формула кругооборота показывает, что возмещение авансированной стоимости осуществляется посредством постепенной ее метаморфозы (превращения) из денежной формы (инвестиции) в производительную (факторы производства) Д–Т($С_п$,$Р_с$), затем в товарную (гото-

вая продукция) — (П–Т) и снова в денежную (выручка) — (Д–Т). Из этого следует, что неотъемлемым условием осуществления индивидуального воспроизводства является *непрерывность* всего процесса. Любые задержки и перерывы в процессе смены форм стоимости ведут к замедлению оборота капитальной стоимости и потере ее части. В-третьих, качественная идентичность исходного и конечного пунктов индивидуального воспроизводства (денежная форма Д) указывает на то, что *целью* всего движения *является увеличение стоимости* (Д < Д′ = Д + ΔД) в виде приращения авансированной стоимости. Наконец, оно отражает обусловленность индивидуального воспроизводства движениями других капиталов — стадии Д – Т ($Р_с$, $С_п$) и $Т^1$ – $Д^1$, т. е. ходом общественного воспроизводственного процесса. Самое же существенное заключается в том, что выраженное в таком виде индивидуальное воспроизводство предстает перед нами как *непрерывное движение*, что следует отнести к одной из сущностных характеристик воспроизводства индивидуального капитала.

Хотя индивидуальное воспроизводство представляет собой самостоятельный процесс, условием его осуществления выступает общественное воспроизводство, в котором индивидуальное находит исходный (ресурсы) и конечный (спрос) пункты своего движения. Поэтому всякое индивидуальное воспроизводство обусловлено двумя группами факторов: внутренними и внешними. Что касается *внутренних факторов*, то они представлены особенностями организационной структуры предприятия, особенностями производственного цикла, масштаба производства, качественного уровня производственного аппарата и наличия источников развития. *Внешние факторы*, детерминирующие воспроизводственный процесс предприятия на входе и выходе — это объем и структура платежеспособного спроса, инвестиционный климат, уровень отраслевой конкуренции, доступность финансовых и производственных ресурсов, экономическая политика государства. Взаимодействие этих групп факторов обусловливает реальные возможности осуществления индивидуального воспроизводства как с точки зрения непрерывности, так и завершенности. При этом характер их взаимодействия таков, что определяющую роль играют внешние факторы, а внутренние факторы лишь сглаживают или обостряют влияние внешних. Причем в переходной экономике с присущей ей нестабильностью условий хозяйствования влияние внешних факторов на ход индивидуального воспроизводства многократно возрастает.

Осуществление индивидуального воспроизводства связано со многими аспектами. Но в принципиальном плане оно сводится к решению задачи обеспечения непрерывности движения стоимости, где скорость ее оборота является синтетическим выразителем эффективности осуществления воспроизводства.

В ходе трансформации процесс индивидуального воспроизводства оказался в тисках факторов, которые привели к нарушению его хода. Это выражалось в том, что был нарушен важнейший принцип индивидуального воспроизводства — обеспечение непрерывности кругооборота капитала.

Наиболее острой проблемой для индивидуального воспроизводства был и остается дефицит спроса, обусловивший нарушение непрерывнос-

ти прохождения стадии реализации (Т′ – Д′). Причем трудности, с которыми сталкиваются предприятия на последующих стадиях кругооборота, во многом являются следствием именно замедления трансформации товарной формы капитала в денежную. Решение данной проблемы предполагает принятие мер, нацеленных на значительное повышение реальных доходов населения и создание равнонапряженных конкурентных условий для отечественных и иностранных производителей.

Преодоление кризисных явлений на стадии подготовки производства (Д – Т($С_п$, $Р_с$), выразившихся в неспособности предприятий не только улучшать, но даже воспроизводить качественный уровень производственного аппарата, предполагает повышение конкурентности ресурсных рынков. В отношении той их части, которая представляет вещественные факторы производства, следует предпринимать меры антимонопольной политики, нацеленные на предотвращение монополизма на рынках производственных ресурсов, особенно в сфере энергоносителей и промежуточной продукции (комплектующих и полуфабрикатов). Экономически более взвешенной должна стать политика в отношении экспорта сырья и энергоресурсов. Выравнивая с помощью экспортных пошлин уровень доходности поставок сырьевых ресурсов на экспорт и внутренний рынок, государство могло бы содействовать расширению их предложения в национальной экономике, противодействуя тем самым росту цен на эти ресурсы. Что касается рынка труда, то здесь важнейшей задачей является существенное повышение мобильности рабочей силы, для чего требуется создание широкой сети повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров, а также исправление деформаций в отраслевых и региональных уровнях оплаты труда. Особое внимание должно быть уделено развитию финансовых рынков, которые должны быть нацелены на аккумуляцию средств для инвестиций в реальный сектор экономики.

Требуется создание условий для формирования поведенческой мотивации предпринимательского типа, т. е. поведения, нацеленного на завоевание конкурентных преимуществ посредством инновационной деятельности. Так, усилия по расширению совокупного спроса и меры по защите внутреннего рынка окажутся бесполезными, если они не будут сопровождаться внедрением новых технологий на российских предприятиях, а также повышением качества продукции отечественных производителей. Создание базы для формирования хозяйственной мотивации предпринимательского типа связано прежде всего с устранением причин оппортунистического поведения как собственников, так и работников.

Основные понятия

Антимонопольная политика
Естественная монополия
Индивидуальное воспроизводство
Конгломерат
Конкуренция и предпринимательство
Концерн
Кругооборот капитала

Непрерывность кругооборота
Первоначальная монополия
Правовое обеспечение предпринимательства
Предприятие
Производительное и непроизводительное предпринимательство
Рентабельность производства
Реструктуризация предприятий
Ресурсная монополия
Среда предпринимательства
Стадии кругооборота
Стадия производства
Стадия реализации
Стратегия поведения
Трест
Факторы предпринимательства
Финансово-промышленная группа
Фирма

Раздел IV. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 44. Формирование трудовых отношений в национальной экономике России

Изменение социальной структуры общества и характера трудовых отношений

Преобразования, которые произошли в России, привели к кардинальным изменениям в социальной структуре и трудовых отношениях общества.

Основы этих изменений связаны с изменением характера собственности и с особенностями социально-экономической политики преобразований на первом этапе. Еще одним важным фактором, обусловливающим изменение социальной структуры, является ухудшение демографической ситуации в стране, которая характеризуется, несмотря на положительное сальдо миграции, снижением рождаемости и увеличением смертности. В результате численность населения России уменьшилась с 2001 г. на 2135 тыс. человек и составила на начало 2004 года 144168 тыс. человек, что неизбежно приводит к уменьшению числа лиц трудового возраста и к изменению пропорции между трудоспособным и нетрудоспособным населением в пользу последних.

Наиболее существенное влияние на изменение социальной структуры общества и на характер трудовых отношений оказало изменение *характера собственности*. Следствием этих изменений явились, во-первых, новая социально-классовая структура общества, во-вторых, появление новых видов социальной дифференциации, затрагивающей все население России. В результате преобразований доля среднегодовой численности занятых в частных формах собственности относительно общего числа занятых в экономике увеличилась с 19,5% в 1992 г. до 50,7% в 2004 г., а доля занятых в государственной и муниципальной собственности за этот же период уменьшилась с 68,9 до 36,0%.

За этими изменениями стоят более глубокие изменения, а именно распределение населения между собственниками и несобственниками факторов производства, или лицами наемного труда в обществе. Несмотря на определенную ограниченность и условность такого деления, можно сделать вывод о том, что в национальной экономической системе России сформировался значительный класс наемных работников, которые не владеют основными факторами производства. По итогам переписи 2002 г. классовая структура общества может быть представлена в следующем виде. Из общего числа занятых в экономике, составившего 61,5 млн человек, работающие по найму составляли 58,3 млн человек; лица, работающие не по найму без привлечения наемных работников, — 0,9 млн человек. Таким образом, лица, работающие по найму, составили в 2002 г. 94,7% от всего занятого населения.

Таблица 44.1

Распределение занятого населения по статусу в занятости и по общественным группам, %

2002		Справочно: 1989	
Все занятое население,	100	Все занятое население,	100
в том числе по положению в занятии:		в том числе по общественным группам:	
работающие по найму	94,7	рабочие	60,2
		служащие	34,4
работающие не по найму,	5,2	колхозники	5,3
из них:			
с привлечением наемных работников	1,5		
без привлечения наемных работников	3,1	лица, занятые индивидуальной трудовой деятельностью	0,1
иное	0,4		
не указавшие привлечение наемных работников	0,2	не указавшие общественную группу	—
не указавшие положение в занятии	0,1		

Источник: Збарская И.А. Социальная структура российского общества в условиях перехода к рыночным экономическим отношениям // Вопросы статистики. 2006. №5.

Наемная форма была присуща и социалистической системе. Форма найма указывает лишь на *форму включения* работников в процесс трудовой деятельности. *Характер наемного труда* изменился в силу того, что частный собственник противостоит наемному работнику как частный владелец средств производства.

Коренные изменения в трудовых отношениях заключаются в переходе к частной собственности и формировании товарных отношений по поводу рабочей силы.

Другой тип изменений в социальной структуре общества — *изменение статуса и появление новых групп* в обществе как по формам занятости, так и по социальному положению. Значительные изменения произошли в распределении населения по группам занятий. Обозначилась тенденция к значительному увеличению доли руководителей различных звеньев экономики и управления. Эта доля увеличилась с 5% в 1989 г. до 12% в 2002 г. Следует отметить, что в данную группу занятого населения попадают и предприниматели, и руководители предприятий. Произошло значительное увеличение доли населения, занятого в сфере услуг или обслуживания населения (почти в 2 раза), при определенном уменьшении доли населения, занятого в материальной сфере.

Данная классификация далеко не полностью характеризует изменение положения населения в обществе. Значительно дополняют и корректируют социальную структуру общества изменения в социальном положении, связанные с распределением доходов по различным группам населения.

Статистические данные свидетельствуют о том, что группы населения, имеющие крупнейшие денежные доходы, занимают определяющие позиции в социальной структуре общества. 20% населения получали в 2004 г. 46,4% всех денежных доходов. Эта группа неоднородна — здесь и крупные собственники, и предприниматели, и менеджеры. Учитывая, что процент данного слоя в обществе растет, а процент беднейших групп фактически остается неизменным, можно сделать вывод о воспроизводстве социальной структуры общества, основанной на существенном различии в положении по получаемым денежным доходам.

Еще одно изменение в социальной структуре общества связано с *устойчивыми региональными различиями*. В результате трансформации собственности, наличия топливно-сырьевой ориентации, изменения специализации регионов сформировался высокий уровень межрегиональных различий по душевым показателям ВВП, доходам населения, производительности труда и уровню жизни. В настоящее время более половины производства валового продукта приходится на 10 регионов — субъектов Российской Федерации. Уровень среднедушевых доходов населения в регионах в 2004 г. различается в 10 раз. Примерно такое же соотношение наблюдается и в среднемесячной начисленной заработной плате. Все это свидетельствует о значительных социально-экономических региональных различиях.

Безусловно, наиболее кардинальные изменения связаны с новым характером трудовых отношений и становлением рынка труда. Эти изменения затрагивают всю социальную структуру общества и в конечном счете определяют глубинные основы поддержания социальной стабильности и устойчивости.

Содержание и особенности рынка труда

Для осуществления производства необходимо располагать соответствующими факторами производства. Задача, следовательно, состоит в том, чтобы обеспечить соединение и нужную пропорцию между трудом и капиталом в каждой производственной единице и в экономике в целом. Механизм решения этой общей задачи может быть различным и зависит от типа экономической системы. В рыночной системе данная задача решается с помощью рынка.

Рынок труда — это сфера рыночных отношений, где формируются спрос и предложение на труд, обеспечивается распределение труда и определяются цены на различные виды трудовой деятельности. Рынок труда — это один из рынков факторов производства. Именно через рынок труда наиболее важный национальный ресурс — труд — распределяется между предприятиями, отраслями, регионами и профессиями.

Существуют разные подходы к определению содержания рынка труда. Согласно узкой трактовке рынок труда охватывает только сферу обращения, где встречаются спрос и предложение труда и определяется цена последнего. Субъектами рынка труда являются работодатели и те, кто ищет работу.

В соответствии с широкой трактовкой рынок труда понимается как действующая в рыночной экономике система общественных отношений, обеспечивающая воспроизводство, обмен и использование труда, опос-

редуемая соотношением спроса на труд и его предложения. Согласно этому подходу к рынку труда относится не только область обмена (купли-продажи) труда, но и сферы воспроизводства рабочей силы и использования труда.

На рынке труда действуют продавцы и покупатели, которые индивидуально (или коллективно — через профсоюзы и союзы предпринимателей) вступают в договорные отношения, определяя цену и другие условия продажи и использования труда. В этом рынок труда не составляет исключения из других рынков. Вместе с тем он — *специфический* рынок, ибо сам товар — труд — уникален. Это единственный товар, который неотделим от его собственника — человека. При этом последний предметом купли-продажи не является, так как продается и покупается не работник, а его способность к труду. В противном случае он сам являлся бы товаром, и это означало бы, что он не свободный гражданин, а раб или крепостной.

Современная экономическая теория вопрос об условиях, необходимых для появления и существования товара-труда, специально не ставит. Она теоретически исходит из фактического положения дел и из того, что на рынке труда в результате спроса и предложения устанавливается заработная плата, равная предельному продукту труда, и изменение зарплаты приводит спрос и предложение труда в равновесие. Если же рассматривать данную проблему исторически, то обойти вопрос об объективных основах существования труда как товара было бы неправомерным. Для развитого товарного производства необходим свободный работник в двояком смысле — лично свободный и свободный от собственных, лично ему принадлежащих средств производства. При отсутствии первого вида свободы работник превращается из свободного человека в раба, из товаровладельца — в товар. При отсутствии второго вида свободы работник продавал бы не рабочую силу (труд), а результат использования своих собственных факторов производства.

В отличие от других экономических теорий в марксизме в качестве товара признается не труд, а рабочая сила, или способность к труду, понимаемая как совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости. При этом не отрицается правомерность категорий цены и стоимости труда, но они считаются превращенными (т. е. представляющими содержание в искаженном виде) формами соответственно цены и стоимости рабочей силы. Для понимания происходящих на рынке труда процессов данное разграничение не имеет существенного значения. Важно лишь помнить, что товар-труд неотделим от человека (если признавать в качестве товара рабочую силу, то его неотделимость от личности еще более очевидна).

Для продавца труда, поскольку он осуществляет трудовой процесс, важна не только цена на его труд, но и условия и организация труда, вероятность получения производственных травм, степень социальной комфортности во взаимоотношениях участников совместного трудового процесса, характер его взаимоотношений с руководителями и т.п. У носителя труда как товара — свои представления о «справедливости» в трудо-

вых отношениях. К тому же он способен образовывать собственные организации (в частности, профсоюзы) и нерыночными методами (вплоть до забастовочной борьбы) отстаивать свои требования к оплате труда и решать другие вопросы.

Различия в тяжести, условиях труда, степени его привлекательности и общественной престижности зачастую столь существенны, что приводят сами по себе к огромным различиям в заработной плате независимо от рыночных факторов. Эти компенсационные различия в цене товара-труда вытекают также из ситуации на рынке труда.

Таким образом, именно в силу того, что труд как товар неотделим от его собственника — человека, при найме *нерыночные факторы* различного рода изначально играют гораздо более важную роль по сравнению с иными рынками.

Любое пространственное перемещение товара-труда предполагает и перемещение работника. А это зачастую сопряжено с рядом дополнительных проблем — согласие семьи, возможность обучения детей на новом месте проживания, доступность жилья и т.п. Возможны и административно-правовые ограничения (режим прописки, дискриминация по национальному, религиозному или половому признаку и т.п.). Чем меньше таких ограничений и чем они слабее, тем больше может быть развит рынок труда. Но в полной мере они непреодолимы, поэтому рынки труда имеют явно выраженный *сегментарный* характер. Соответственно, принято различать национальный и региональный (местный), отраслевой и профессиональный рынки труда, рынки труда по формам собственности, социально-демографическим группам и т.д.

Основными элементами рынка труда являются:

- *субъекты рынка:* работодатели и работники, занятые в производстве, и лица, не занятые, но желающие работать и ищущие работу;
- *институты рынка,* регламентирующие отношения между субъектами рынка труда и деятельность его инфраструктуры;
- *инфраструктура рынка:* службы занятости населения, службы профориентации, подготовки и переподготовки работников, фонды занятости, рекламные фирмы и т.д.

Наличие и взаимодействие всех элементов рынка труда являются необходимыми предпосылками его нормального функционирования, что создает условия для выполнения основных функций рынка труда. К последним относятся:

- *ценообразующая* — устанавливается размер заработной платы.
- *информационная* — субъектам рынка труда предоставляется объективная информация об уровнях спроса и предложения, оплаты труда по той или иной профессии, специальности, квалификации и т. д.;
- *распределительная* — рабочая сила распределяется по рабочим местам, обеспечивая соответствие между ними.

Заработная плата, ее функции и роль

Важнейшая функция рынка труда — ценообразующая. В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается заработная плата. ***Заработная плата*** — это денежная форма цены труда. При прочих равных условиях она равна предельному продукту труда. Изменения заработной платы и количества труда приводят спрос и предложе-

ние последнего в состояние равновесия. Однако этим природа заработной платы не ограничивается.

Заработная плата не просто форма цены труда, а форма, которая *модифицирована* рядом факторов, определяемых особенностями товара-труда. Эти особенности, как отмечалось выше, диктуют различия в оплате труда, вытекающие не из рыночных принципов, а из особенностей сфер и условий применения труда, а также сочетания ряда других факторов, в том числе социально-политического плана.

Заработная плата имеет еще одну важнейшую сторону — это *форма воспроизводства жизненных средств работников*. Уровень оплаты, при прочих равных условиях, должен быть таковым, чтобы воспроизводить работников и членов их семей. Это означает, что за счет оплаты труда (если отвлечься от других источников) покрываются затраты на удовлетворение физиологических потребностей работников, потребностей в образовании, здравоохранении и иные общественно-необходимые нужды.

Таким образом, *заработная плата имеет двойственную природу*. С одной стороны, это форма цены труда, а с другой — форма фонда жизненных средств, необходимых для воспроизводства работников.

Следует различать *уровень* оплаты труда и *соотношение* в оплате труда между различными работниками. Уровень оплаты труда в конечном счете определяется уровнем производительности общественного труда: чем выше уровень производительности труда в обществе, тем больше объем общественного продукта, тем больше та доля продукта, которая приходится на единицу труда, тем выше уровень оплаты. Эта общая, взятая в чистом виде, связь объясняет не только различия в уровне оплаты труда в одной и той же стране в разные периоды истории, но и во многом различия в оплате труда в различных странах.

Соотношение в оплате труда между работниками разных отраслей, предприятий, сфер зависит и от ряда других факторов, которые не сводятся к производительности труда. Эти факторы имеют различное происхождение. Во-первых, они вытекают из особенностей условий труда. Неблагоприятные, опасные, вредные для здоровья условия, как правило, предполагают более высокую оплату. Во-вторых, условия воспроизводства в регионах, различающихся по климатическим условиям, территориальной отдаленности от центра, требуют компенсации затрат на эти неблагоприятные факторы. В-третьих, существенное влияние имеет и исторический, социально-культурный элемент. В частности, если взять страновые различия, то здесь особенно важна структура семейных отношений по зарабатыванию средств — ориентированы доходы семьи на зарабатывание средств одним кормильцем или на широкое включение в производство всех членов семьи.

Среди факторов, определяющих различия в оплате труда, в экономической теории особо выделяется фактор *дискриминации* — когда предлагаются неодинаковые уровни оплаты для лиц, различающихся по полу, возрасту, национальной принадлежности и т. д.

Устойчивым фактором, определяющим различия в уровне и соотношениях в оплате труда, являются вложения в *человеческий капитал*, инвестиции в людей, в их образование. Более высокие затраты на образование материализуются в труде более высокой производительности, а ряд

видов трудовой деятельности вообще невозможен без высокого уровня образованности. Все это является фактором, обусловливающим более высокую оплату труда лиц с образованием в обществе, развивающемся в стабильных условиях.

Различают повременную и сдельную оплату труда.

Повременная заработная плата — оплата труда в зависимости от продолжительности отработанного времени. Она является наиболее естественной формой оплаты труда работника, ибо в основе заработной платы лежит цена труда, а естественная мера последнего — время. Ставка заработной платы представляет собой цену труда за час работы. При повременной форме заработной платы для работодателя крайне важно организовать действенный контроль за трудом, осваивать регулирующие трудовой процесс технологии, тщательно отбирать кадры при найме на работу.

Поштучная (сдельная) заработная плата — оплата труда в зависимости от количества произведенной продукции. Эта форма заработной платы является производной от повременной: расценка за единицу производимой продукции равна почасовой ставке, деленой на часовую выработку при нормальной интенсивности труда. Но и в данной ситуации работника в конечном счете интересует одно: сколько он получит за отработанное время — неделю, месяц, год. Сдельная оплата труда стимулирует интенсификацию труда. Это, с одной стороны, увеличивает выпуск продукции, а с другой — может приводить к понижению качества изделий. Первое — соответствует интересам работодателя, а последнее — наоборот, нет.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — это сумма денег, получаемая работником за определенное время (час, день, неделю, месяц, год) или результат труда.

Реальная заработная плата — это количество благ, которое работник может приобрести на данную номинальную заработную плату. Для определения индекса реальной заработной платы необходимо индекс номинальной заработной платы разделить на индекс потребительских цен. Реальная заработная плата зависит не только от величины номинальной заработной платы, но и от уровня цен на покупаемые работником блага и характеризует покупательную способность работника. Динамика реальной и номинальной заработной платы, как правило, не только не совпадает, но может быть и противоположной.

Для каждого работника важна не только абсолютная величина его заработка, но и ее соотношение с заработками других категорий работников, а также динамика такого соотношения. Поэтому когда говорится о снижающейся (увеличивающейся) заработной плате данной категории работников, то речь может идти о снижении (увеличении) заработной платы как в денежном выражении, так *и относительно потребительских цен или относительно заработной платы других категорий работников.*

В условиях конкуренции отдельные фирмы, как и отдельные работники, вынуждены ориентироваться на *общепринятый уровень* заработной платы. При этом каждый участник рыночного обмена стремится к получению более высокого дохода, который зависит не только от объективных основ определения уровня оплаты в стране, отрасли, на предпри-

ятии, но и от его личных качеств: усердия, трудолюбия, стремления к совершенствованию и т.д.

В процессе взаимодействия всех факторов, определяющих оплату труда, реализуются основные **функции заработной платы.**

Первая функция заработной платы — *воспроизводственная.* Она предполагает, что зарплата должна быть достаточной для того, чтобы удовлетворять потребности и воспроизводить работников и членов их семей.

Вторая функция — *стимулирующая:* заработная плата стимулирует вовлечение в процесс труда и эффективность последнего.

Третья функция — *распределительная:* с помощью заработной платы определяется место, где будет трудиться каждый данный работник, перераспределяется труд между сферами, отраслями, предприятиями и т. д.

Функции и роль заработной платы в экономике значительно многообразнее. Особо можно выделить *макроэкономическую* роль оплаты труда. Заработная плата — основная составляющая доходов населения. Тем самым она определяет уровень и состав потребительского спроса: чем ниже уровень заработной платы, тем уже границы для экономического роста; и наоборот, растущая заработная плата стимулирует экономический рост.

Однако чрезмерный рост зарплаты по сравнению с ростом производительности труда в течение длительного периода может привести к нарастанию макроэкономической нестабильности, стимулировать рост бюджетного дефицита и инфляции. В этой связи продуманное государственное регулирование оплаты труда — важное направление современной экономической политики.

Тенденции изменения оплаты труда

Сложившиеся тенденции в оплате труда носят противоречивый характер. С одной стороны, заработная плата стала формой по существу рыночных отношений по поводу включения работников в процесс создания благ, а с другой стороны, она еще не стала формой воспроизводства работников на рыночных принципах. При этом на *первом этапе трансформации* это противоречие выступало особенно явно.

Во-первых, для первого этапа было характерно уменьшение роли оплаты труда в структуре всех зарабатываемых средств. В составе и структуре денежных доходов населения доля оплаты труда с 1992 по 1999 г. уменьшилась с 73,6 до 64,2% (с учетом скрытых доходов) и до 40,5% (без учета скрытых доходов).

Во-вторых, происходил отрыв заработной платы от реальных возможностей воспроизводства рабочей силы за ее счет. Это нашло проявление в устойчивом снижении реальной заработной платы. При росте номинальной зарплаты реальная оплата труда в народном хозяйстве в 1999 г. по сравнению с 1990 г. снизилась более чем на 60%, а по сравнению с 1992 г. — почти на 50%. При этом даже в 1999 г., при росте объемов производства по сравнению с 1998 г., продолжалось снижение реальной зарплаты, реального размера начисленных пенсий и в целом реальных доходов населения.

Показательно и положение дел с минимальной заработной платой. Если в 1990 г. она, составляя 80 руб., в 1,5 раза превышала минимальную прожиточную «корзину», то в 1992 г. их величины сравнялись, а в 1998 г. первая была меньше второй почти в шесть раз. Причем доля населения с

доходами ниже прожиточного минимума, резко подскочив в 1992 г., составила 29,9% от общей численности населения в 1999 г.

Об отрыве цены труда от реальных затрат на воспроизводство работников свидетельствовала и резко возросшая дифференциация в оплате труда и доходах. Причем значительные разрывы в денежных доходах установились по всем направлениям: внутри предприятий, между отраслями и регионами, между различными слоями общества.

Отрасли народного хозяйства по уровню заработной платы оказались распределенными по двум группам. Если заработная плата в сырьевых отраслях превысила среднюю по промышленности вдвое и более, в газовой промышленности — в 4 раза, то в машиностроительной и легкой промышленности труд оплачивается в 1,5—2 раза ниже средней зарплаты по промышленности. Это свидетельствует не просто об отрыве цены труда от его стоимости, но и о критическом состоянии трудового потенциала основных отраслей промышленности, определяющих технологический процесс. Этим же характеризовались и тенденции в сфере образования и науки.

Подрыв воспроизводственной роли оплаты труда происходил на фоне новых рыночных процессов. К их числу относится перевод бесплатных услуг в платные (это касается и таких базовых сфер, как здравоохранение, образование, предоставление жилья и др.), а также опережающего роста тарифов на платные услуги населения. То и другое естественно для переходной экономики, но при этом уменьшение одной, бесплатной, части «социальной заработной платы» (т.е. объективно необходимых совокупных расходов общества на воспроизводство рабочей силы) должно было сопровождаться соответствующим увеличением другой ее части. На практике же данный принцип игнорировался, что усилило отрыв цены труда от стоимости фонда жизненных средств и привело к ухудшению положения населения.

К завершению первого этапа преобразования на рынке труда сложилось положение, когда важнейшие элементы его функционирования — цена рабочей силы, уровень душевого потребления населения — не были приведены в соответствие со стоимостью реальных жизненных благ, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Это деформировало такие важнейшие компоненты рынка, как спрос и предложение. Проведение экономических преобразований в России на первом этапе сопровождалось изменением механизмов финансирования затрат на воспроизводство трудовых ресурсов, инфляционными процессами и т.д., что еще более усугубило данную тенденцию. Следствием этого стало снижение роли саморегуляции рынка труда, основанного на стоимостных принципах формирования пропорций занятости и профессионально-квалификационной структуры, и усложнило регулирование процессов распределения и перераспределения работников по сферам деятельности, отраслям хозяйства, движение работников между предприятиями и территориями.

Изменение данных неблагоприятных тенденций, которые противоречат становлению социально-устойчивого общества, не может быть осуществлено в короткие сроки в силу того, что перевод на рыночные принципы воспроизводства рабочей силы может быть завершен только после трансформации на рыночных принципах всех основных отраслей и сфер экономики, включая социальную сферу. *Второй этап преобразований* призван устранить деформацию первого этапа и заложить основы более

справедливого и перспективного с точки зрения национальной модели экономики России порядка оплаты труда. С этой точки зрения обращает на себя внимание *ряд позитивных тенденций*, которые определились на новом этапе преобразований в 2000—2005 гг.

Во-первых, на современном этапе происходит увеличение не только номинальной, но и реальной заработной платы. По данным министерства экономического развития и торговли РФ за период 2000—2004 гг. номинальная начисленная заработная плата увеличилась (по сравнению с 1999 г.) в 4,4 раза, реальная заработная плата — в 2 раза. Рост производительности труда за этот период составил 35%.

Динамичный рост заработной платы в рассматриваемом периоде обусловливался: ростом промышленного производства; повышением минимальных гарантий по оплате труда; значительным снижением налоговой нагрузки на фонд заработной платы вследствие введения Единого социального налога (ЕСН), регрессивной шкалы ЕСН и плоской шкалы подоходного налога; созданием стимулов к легализации заработной платы в ходе реформы пенсионной системы.

В 2000 г. начался рост доли фонда заработной платы в ВВП. С 2002 г. значение этого показателя оставалось довольно стабильным и колебалось в пределах 22—23% от общего объема ВВП.

В результате, если реальные располагаемые денежные доходы населения с 1991 по 1999 г. уменьшились на 49,6%, то за период 2000—2005 гг. они увеличились на 34%, а заработная плата в ценах 1991 г. в расчете на одного работника за этот же период увеличилась почти в 2 раза, по данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ.

Благодаря данным позитивным изменениям на фоне замедления инфляции повышение минимального размера оплаты труда за рассматриваемый период в 7,2 раза способствовало снижению процента работников с заработной платой на уровне прожиточного минимума трудоспособного населения и снижению в общей численности работников с 42,2% в октябре 1999 г. до 27,3% в апреле 2004 г.

Выросла покупательная способность заработной платы. Так, соотношение среднемесячной начисленной заработной платы к прожиточному минимуму трудоспособного населения возросло с 1,8 раза в 2000 г. до 2,6 раза в 2004 г.

Таким образом, благодаря данным изменениям заложены основы для реализации заработной платой ее важнейшей, воспроизводственной, функции. Дальнейшее повышение заработной платы в силу ее преобладающей доли в доходах населения и особой роли в переходе на рыночные принципы воспроизводства рабочей силы является *ключевым направлением* формирования социальной устойчивости. Низкий уровень оплаты труда ведет не только к невысокому уровню потребления благ, но и к недостаточному объему сбережений для оплаты услуг образования, медицины, жилищно-коммунального хозяйства и т.д., что подрывает основы рыночной трансформации. Существенным является и то, что в результате деформируется характер занятости и в целом трудовых отношений.

Во-вторых, определенные изменения наметились и в структуре заработной платы — ее соотношениях между различными отраслями. В экономике неизбежно существуют такие различия. Однако они не могут достигать такого уровня, когда работники в отдельных сферах экономики лише-

ны возможности воспроизводить свою рабочую силу в результате заниженного, по сравнению со средними показателями, размера оплаты труда.

Хотя в 2000—2004 гг. сохранялась высокая дифференциация в заработной плате между отраслями, регионами, отдельными предприятиями и категориями работающих, однако и здесь наметились некоторые позитивные тенденции в связи с существенным повышением минимального размера оплаты труда, а также значительным повышением заработной платы работникам организаций бюджетной сферы. Улучшилось соотношение средней начисленной заработной платы десяти процентам наиболее и десяти процентам наименее оплачиваемых работников по отраслям экономики (за исключением отраслей «связь» и «торговля и общественное питание»). Так, в сельском хозяйстве данное соотношение уменьшилось с 35,6 раза в 2000 г. до 19,7 раза в 2004 г., в здравоохранении, физической культуре и социальном обеспечении — с 14,9 до 13 раз, в образовании — 16,7 до 14,2 раза, в культуре и искусстве — с 27,6 до 21,4 раза соответственно.

В социально-культурных отраслях прослеживается четкая тенденция уменьшения разрыва в соотношении номинальной заработной платы работников этих категорий и работников промышленности. Если в 2000 г. отношение уровня начисленной заработной платы работников здравоохранения, образования, культуры и искусства к ее уровню в промышленности составило 46,8, 42,1 и 41,9%, то за январь—ноябрь 2004 г. — соответственно 59,4, 53,1 и 53,4%.

Однако данные позитивные тенденции еще не получили необходимого и устойчивого развития. Их закрепление и поддержка должны стать одним из важнейших направлений формирования социальной устойчивости в обществе.

При решении вопроса о роли уровня и структуры оплаты труда в обеспечении социальной стабильности следует учитывать то обстоятельство, что в условиях рыночной экономики структура доходов населения становится более сложной и роль оплаты труда в общей структуре доходов изменяется.

В силу формирования рынка труда существенное влияние на положение населения и на социальную устойчивость все более и более начинает оказывать состояние занятости и безработицы.

Формирование социальной устойчивости и тенденции изменения занятости

Опыт мирового развития показывает, что одним из ключевых факторов социальной устойчивости является обеспечение эффективной занятости населения и недопущение высокой безработицы. Рыночная экономика обычно сопровождается безработицей. Ее уровень изменяется в зависимости от экономической ситуации в стране, стадии экономического цикла и ряда других факторов. Соответственно, изменяется соотношения занятых экономической деятельностью и безработных в стране. Имеются страновые различия в естественных уровнях безработицы. Увеличение безработицы является одним из наиболее дестабилизирующих факторов экономической и социальной жизни. Система мер общества, направленных на поддержание эффективной занятости и смягчение последствий безработицы, является непременным элементом государственного регулирования экономики любой страны.

Оценки занятости и безработицы в Российской Федерации осуществляются на основе следующих показателей, которые используется официальной российской статистикой.

Занятые в экономике — лица, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников; временно отсутствовали на работе по различным причинам (болезнь, отпуск, командировка, переподготовка, забастовка и т.д.); выполняли работу на семейном предприятии. Занятыми считаются также лица, выполняющие работы по производству в домашнем хозяйстве продукции, предназначенной для реализации (полностью или частично).

В оценке безработицы используются несколько подходов. К *безработным* (в соответствии со стандартами Международной организации труда — МОТ) относятся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяют одновременно следующим критериям: не имеют работы (доходного занятия); занимаются поиском работы; были готовы приступить к работе немедленно. Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимаются поиском работы и готовы приступить к ней.

Информация об общей численности безработных (в соответствии со стандартами МОТ) подготавливается Федеральной службой государственной статистики по результатам выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы), которые в 1992—1998 гг. проводились с периодичностью один раз в год (в 1995 г. было проведено два обследования). С 1999 г. обследование населения по проблемам занятости проводится с квартальной периодичностью, по состоянию на последнюю неделю второго месяца квартала. В период между обследованиями Федеральной службой государственной статистики ежемесячно проводится оценка общей численности безработных, которая уточняется после получения итогов очередного обследования.

К *безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости,* относятся трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка (трудового дохода), проживающие на территории Российской Федерации, зарегистрированные в центре занятости по месту жительства в целях поиска подходящей работы, ищущие работу и готовые приступить к ней. Информация о численности безработных, получивших официальный статус в органах государственной службы занятости, разрабатывается Федеральной службой по труду и занятости.

Численность экономически активного населения представляет собой совокупное число занятых экономической деятельностью и безработных.

Уровень безработицы определяется как отношение общей численности безработных (в соответствии со стандартами МОТ) к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде (в процентах).

Уровень регистрируемой безработицы определяется как отношение численности безработных, зарегистрированных в государственной службе занятости, к численности экономически активного населения в рассматриваемом периоде (в процентах).

Достоинством определения МОТ является независимость оценок уровня безработицы, получаемых на его основе, от факторов административного характера (например, ужесточения или смягчения законодательства, определяющего порядок постановки безработных на учет). В то же время определение МОТ весьма широко трактует понятие поиска работы. К тому же на практике измерить уровень безработицы на основе критериев МОТ можно, лишь опираясь на самооценку респондентами их статуса на рынке труда в процессе выборочных опросов населения.

Безработица имеет несколько причин. Во-первых, к одному из глубинных факторов, вызывающих безработицу, относится постоянная тенденция к возрастанию капитала, которая наталкивается на ограничение со стороны доходности. Увеличение цены труда неизбежно уменьшает доходность и скорость возрастания капитала, что требует введения трудосберегающих технологий и в конечном счете уменьшения занятых при данном уровне зарплаты. Хотя подобное противоречение и может быть сглажено путем снижения заработной платы, однако эта мера весьма ограниченна и можно отметить данной глубинной причины безработицы.

Во-вторых, свойственное любому рынку несоответствие спроса и предложения. Снижение или увеличение спроса на труд непременно сказывается на увеличении или уменьшении числа безработных. Структурные изменения в производстве, периодическое ухудшение положения предприятий, их банкротства неизбежны в условиях рынка, что не может не вести к колебаниям уровня безработицы. Меняется и приток работников на рынок труда (предложение труда).

Значительное падение производства в России *на первом этапе* преобразований в экономике привели к возникновению безработицы как устойчивого явления. При этом не произошло резкого увеличения официально зарегистрированных безработных: если в 1992 г. статус безработных имели 0,9% от экономически активного населения, то в 1999 г. — 3%. Данные показатели не отражают реального состояния с занятостью и охватывают только часть от общей численности безработных, так как не учитывают всех лиц, не имеющих работы (доходного занятия), ищущих работу и готовых приступить к работе, и могут учитывать в том числе и лиц, которые, напротив, совсем не ищут работу. Другая часть безработных, отвечающих данным критериям, но не зарегистрированных, значительно больше числа официально зарегистрированных безработных. Например, в России в 1999 г. последние составили 1,8%, а общая численность безработных по методике МОТ — 12,9%.

На первом этапе преобразований решающую роль среди факторов, воздействующих на рост безработицы, играли падение производства и резкое изменение структуры народного хозяйства. Различные формы безработицы по-разному реагировали на эти изменения.

Фрикционная, или текучая, безработица занимала меньший удельный вес в общей структуре безработицы, так как равенство спроса и предложения на рынке труда здесь не являлось устойчивым, скорее, наоборот, переходной экономике были свойственны неустойчивость и постоянные нарушения в структуре рынка труда.

Циклическая безработица, связанная с циклическим снижением деловой активности, оказывала существенное влияние на общий уровень

безработицы в связи с падением совокупного спроса на труд вследствие общего падения производства.

Наибольшее же влияние на динамику безработицы и занятости оказала *структурная безработица*. Эта форма напрямую связана со структурными изменениями производства, которые нарушают соответствие между структурой спроса и структурой предлагаемой на рынке рабочей силы. В силу этих причин угрозы безработицы постоянно исходят от данной формы. Высвобождающаяся рабочая сила могла бы быть использована в других, растущих, отраслях, но для адаптации к новым профессиям необходимы время и затраты.

Большое значение в рамках данной формы безработицы приобретает *региональный* фактор. Увеличение безработицы в отдельных регионах может быть элиминировано миграцией, однако миграция требует значительного времени, в течение которого в данном регионе будет наблюдаться безработица при нехватке рабочей силы в другом регионе. Ситуация еще больше усугубляется в том случае, если регион ранее был специализирован на производстве продукции, выпуск которой подвергся особенно резкому сокращению.

Высокий уровень безработицы характерен и для территорий, где преобладали предприятия военно-промышленного комплекса, тех отраслей промышленности, которые подверглись наибольшему спаду: легкой, текстильной, машиностроения, а также для регионов с традиционно высокой трудоизбыточностью (Северный Кавказ).

В российских условиях особое значение также имела дифференциация региональных рынков труда, обусловленная различными стартовыми позициями регионов к началу трансформации. Демографические, экономические, социально-психологические, политические особенности регионов, сложившиеся еще в советский период, определили разную степень адаптации их экономики к новым условиям, а отсюда и дифференциацию уровней занятости и безработицы в них. В условиях недостаточно развитого рынка жилья и существенных издержек, связанных с миграцией населения, на региональных рынках труда сохраняются устойчивые различия длительное время.

Динамика безработицы подвержена влиянию ряда других специфических обстоятельств. Наряду с усилением воздействия причин, увеличивающих вытеснение рабочей силы из производства, на изменение безработицы влияют демографические, миграционные, внешнеэкономические факторы, политика сдерживания безработицы и т.д. Переход к экономическому росту создает предпосылки для уменьшения структурных форм безработицы и стабилизирует ее уровень.

Формирование социально-устойчивой экономической системы невозможно при наличии большой безработицы. Новая экономическая система требует переоценки прежнего отношения общества к безработице как к неизбежному злу, преодоления деформаций первого этапа и осуществления мер по сокращению безработицы.

В этой связи следует отметить, что *на новом этапе преобразований* наметились определенные позитивные тенденции в изменении уровней безработицы и занятости (см. табл. 44.2)

Численность занятых в экономике увеличилась с 1999 г. на 5,7 млн человек при сокращении численности безработных на 3,3 млн человек.

Таблица 44.2

Распределение численности экономически активного населения (на конец периода)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Численность экономически активного населения, млн чел.	72,9	71,8	71,0	71,0	71,8	73,0	73,2	74,2
в том числе: численность занятых, млн чел.	63,3	62,9	64,0	64,8	65,3	66,7	67,1	68,6
в % к численности экономически активного населения	86,8	87,6	90,1	91,3	91,0	91,4	91,7	92,4
численность безработных, млн чел.	9,6	8,9	7,0	6,2	6,5	6,3	5,8	5,6
в % к численности экономически активного населения	13,2	12,4	9,9	8,7	9,0	8,6	8,3	7,6
безработные, зарегистрированные в органах государственной службы занятости, млн чел.	1,9	1,3	1,0	1,1	1.5	1,6	1,9	1,8
в % к численности экономически активного населения	2,7	1,7	1,5	1,6	2,1	2,3	2,7	2,5

Источник: Россия: экономическая конъюнктура. Итоги 2005 года. — М., 2006. — С. 238.

Главная причина такой тенденции — значительный рост экономики на протяжении всего второго этапа при продолжающихся миграционных процессах. Существенное влияние на эту тенденцию оказали и другие факторы. После 1998 г. в сфере занятости населения и на рынке труда стали происходить значительные позитивные сдвиги, связанные в первую очередь с ускоренным развитием импортозамещающих отраслей и сферы обслуживания населения.

Одновременно увеличение спроса на труд во многом было обусловлено адаптацией предприятий к новым рыночным условиям, переходом на новые виды продукции, благоприятной конъюнктурой внутреннего рынка. В эти годы отмечаются относительно высокие и стабильные приросты численности занятых в отраслях экономики, которые составили в 2000 г. — 0,3 млн человек, в 2001 г. — 0,4, в 2002 г. — 0,7, в 2003 г. — 0,3, в 2004 г. — 0,5 млн человек.

В эти годы спрос на рабочую силу характерен не только для отраслей торговли, кредита, финансов и страхования, но и распространяется на ряд отраслей промышленности (некапиталоёмких, производящих продовольственные и потребительские товары), транспорт, образование, культуру, искусство, науку и научное обслуживание.

Экономический рост в 2000—2004 гг. привел к резкому снижению общей численности безработных, рассчитанной по методологии МОТ, — с 7,5 млн человек в 2000 г. до 5,6 млн человек в 2005 г., или с 9,9 до 7,6% экономически активного населения.

Регистрируемая безработица за истекший период увеличилась с 1,1 млн человек в 2000 г. до 1,8 млн человек в 2005 г. С января 2001 г.

после ликвидации Государственного фонда занятости населения финансирование активных программ содействия занятости населения и выплата пособий по безработице стали производиться через систему бюджетного финансирования и Федерального казначейства, что существенно повысило эффективность расходования бюджетных средств на реализацию государственной политики в сфере занятости населения.

Существенный рост числа зарегистрированных безработных (на 0,3 млн чел.) произошел в 2003 г., что связано в первую очередь с принятием в январе 2003 г. федерального закона, устанавливающего минимальный размер пособия по безработице не ниже 30% от прожиточного минимума, исчисленного в субъекте Российской Федерации, в связи с чем минимальный размер пособия по безработице увеличился в среднем в два раза, а на некоторых территориях — в 4 раза. С этой точки зрения увеличение доли официально зарегистрированной безработицы свидетельствует не об ухудшении ситуации с занятостью, а, наоборот, о позитивной тенденции к поиску мер по поддержанию социальной устойчивости.

Изменения в занятости своеобразным образом отражают общие процессы в экономике, а также закономерности изменения рынка труда. В ходе преобразований обозначился ряд тенденций к изменению положения занятостью и безработицей, которые по-разному проявили себя на первом и на современных этапах трансформации экономики.

Опережающее развитие форм занятости, связанных с предпринимательской деятельностью. Объективные тенденции формирования рыночной системы находят свое явственное проявление в структурных сдвигах занятости, продиктованных изменением форм собственности, появлением новых институтов рынка, новых организационных форм предпринимательской деятельности. Однозначная тенденция переходной экономики — рост числа занятых в частном секторе экономики. С 1992 по 1999 гг. в России доля занятости в этой сфере увеличилась с 19,5% от общего числа занятых в народном хозяйстве до 45,3%. За этот же период на смешанных предприятиях доля занятых увеличилась более чем в 1,5 раза. На современном этапе данная тенденция сохранилась, хотя и в менее выраженной форме: за 2000—2004 гг. доля занятости в частном секторе увеличилась на 3,1 %. Структурное преобразование занятости в сторону частных форм и предпринимательской деятельности на первом этапе создало базу для совершенствования структуры занятости в экономике предпринимательского типа.

Изменение отраслевой структуры занятости. Характерные для переходной экономики России процессы падения производства, которые происходили на первом этапе особенно быстро в ряде отраслей промышленности и в инвестиционной сфере, не могли не сказаться на отраслевом распределении рабочей силы. В результате за 90-е годы отраслевая структура занятости изменилась в пользу торговли, жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, финансов и страхования, органов управления и некоторых других отраслей, связанных с формированием и обслуживанием рыночной экономики. Так, доля занятых в торговле и общественном питании увеличилась с 7,9% в 1992 г. до 14,9% в 1999 г., в управлении — с 1,9 до 4,4%, а с 1999 по 2004 г. — до 17,2 и 4,8% соответственно.

В названных отраслях происходил не только относительный рост в результате общего падения занятости, но и абсолютное увеличение коли-

ества работающих. В то же время в промышленности за период 1992—999 гг. доля занятых в среднегодовой численности занятых в стране еньшилась на 7,4%, а в строительстве — на 3,3%. Подъем экономики ривел к изменению данной тенденции. За 2000—2004 гг. положение с анятостью фактически стабилизировалось в строительстве, а в промышенности доля занятых снизилась незначительно — на 1,2%.

Отмеченные тенденции нельзя оценивать однозначно. Рост занятоси в сфере услуг и сокращение ее в индустриальном секторе соответствуют общемировым тенденциям и свидетельствуют о модернизации россйской экономики и переключении платежеспособного спроса от промышенности к сфере услуг. Но сокращение числа лиц, занятых в высокотехологичном производстве, в сфере науки при ухудшении структуры адров не могут быть оценены положительно. Особенно интенсивно происходило снижение занятости на крупных и средних предприятиях, раее определявших технический прогресс.

Переход к экономическому росту неизбежно требует перелома данных сложившихся тенденций. Такие меры в настоящее время активно существляются государством.

Противоречия трудовых отношений и социальная устойчивость. Радикальное снижение объемов производства, периодические обострения кономической конъюнктуры, наличие застойных кризисных явлений — ти и другие факторы создали явную угрозу стабильности социально-трудовых отношений. Риск утраты рабочих мест при отсутствии государственых механизмов и ресурсов для компенсации вынужденной безработицы бостряет все противоречия в обществе. Способом разрешения данных проиворечий в сфере занятости явились различные формы адаптации занятости к сложившимся условиям.

Особенностью российского рынка труда на протяжении всего перио-а преобразований было то, что, несмотря на глубокий спад экономики, в оссии сохранился относительно высокий и устойчивый уровень занятоти населения, а уровень безработицы был относительно невысок по сравению с глубиной спада. Незначительным был уровень официально регитрируемой безработицы.

Приспособление российского рынка труда к условиям трансформации роисходило по ряду направлений, которые позволили сгладить социльную неустойчивость на первом этапе. Эти адаптационные формы (меанизмы) в определенной мере действуют и на современном этапе.

Во-первых, широкое распространение *неполной занятости*, которая редполагает использование рабочей силы неполное рабочее время в силу евозможности эффективного использования работников для производтва данного объема благ. Данная форма в сочетании с недозанятостью ироко использовались на первом этапе трансформации.

Наибольшее развитие получили *две формы неполной занятости*: вынужденные, инициированные администрацией предприятий, неоплачиваемые (или частично оплачиваемые) отпуска и применение режима неполого рабочего времени. Интенсивное развитие неполной занятости, как равило, стимулируется осуществлением жесткой кредитно-финансовой олитики, предполагающей банкротство предприятий и массовое высвоождение работников. Альтернативой этому является поддержка малоэффективных производств при сохранении относительно высокой занятости.

Наиболее значительные масштабы неполной занятости и недозанятости были отмечены в 1996 г., когда 11,4% всех работников находились в вынужденных отпусках и 5,2% работали в режиме неполного рабочего времени. В последующие годы масштабы неполной занятости снизились, составив в декабре 1998 г. соответственно 3,4 и 4,6%.

Данная форма занятости стимулируется тем, что работники сами не стремятся покинуть предприятия, так как статус безработного не обеспечивает необходимого уровня существования, приводит к разрыву с предприятием, а вторичная и неформальная занятость, совмещаемая с режимом формальной занятости, позволяет в ряде случаев увеличить денежные доходы.

В целом неполная занятость выступает одним из факторов консервации застойных явлений в экономике и сопряжена с сохранением большого количества неэффективных рабочих мест, снижением реальных доходов формально занятого населения, разрушением стимулов к высокопроизводительному труду, затруднением структурных сдвигов в производстве, стимулированием инфляции за счет льготного финансирования нерентабельных производств и т.д. Поэтому если на первом этапе неполная занятость выступала альтернативой открытой безработице, являясь своеобразным механизмом адаптации предприятий к экономическим сложностям, способствующим сохранению трудового потенциала предприятий, формой резервирования производственных мощностей в условиях нестабильности, то на современном этапе эта функция занятости — дестабилизирующий фактор. Ее сокращение — важное направление перехода к социальной устойчивости в новых условиях.

Во-вторых, широкое распространение получила и вторичная занятость. *Вторичная занятость* проявляется либо в занятости на двух или более рабочих местах, либо в совместительстве по основному месту работы. Низкий уровень жизни, влияющая на него неполная занятость порождают стремление к вторичной занятости с целью поддержания уровня доходов. Дополнительные мотивы вторичной занятости населения связаны с неденежными характеристиками рабочего места, такими как поиск более интересной работы, работы с более высокими гарантиями занятости, и др.

Вторичная занятость получила существенное развитие на российском рынке труда. Среди видов деятельности в форме дополнительной работы наиболее распространены совместительство на другом предприятии, услуги населению по строительству, ремонту, пошиву, профессиональная деятельность по контракту. Мужчины чаще имеют дополнительную занятость, чем женщины, представители срединной группы трудоспособного возраста (25—40 лет) — нежели крайних возрастных групп. Обследования показывают, что чем выше уровень образования, тем скорее люди находят дополнительный заработок. Чем выше заработная плата на основном месте работы, тем больше и дополнительный заработок, и наоборот, т. е. относительно высокая конкурентоспособность работников на основном месте работы дает им больше преимуществ и в дополнительной занятости, в то время как у лиц с более низким потенциалом адаптации резко снижаются шансы на дополнительную занятость.

Следовательно, если неполная занятость смягчает рост безработицы и высвобождение рабочей силы, то вторичная занятость частично компенсирует недостаточность доходов для обеспечения воспроизводства рабочей силы.

Тенденции в изменении вторичной занятости на современном этапе трансформации имеют иной характер, чем изменения неполной занятости. Несмотря на рост реальных доходов населения, в 2000—2004 гг. продолжался рост вторичной занятости. Численность занятых на двух и более работах увеличилась за этот период, по данным Минэкономразвития и торговли РФ, на 1,8 млн человек, а имеющих дополнительную работу — с 3,6 до 8,7 млн человек. Это отражает потребности в получении более высоких доходов населением в результате роста цен на социальные услуги, стоимости всех элементов воспроизводства рабочей силы, в том числе и стоимости жилья. В свете данной тенденции особенно острой становится проблема роста уровня оплаты труда по основной занятости в сочетании с ростом производительности труда.

В-третьих, широкое распространение неформальной занятости. Одной из особенностей рынка труда в России была и остается *неформальная занятость*, т. е. занятость с юридически не оформленными трудовыми отношениями, занятость на незарегистрированных предприятиях или юридически не оформленная самостоятельная экономическая занятость. Неформальная занятость наиболее распространена среди таких видов деятельности, как услуги населения по строительству, ремонту, пошиву, уличная торговля. Большое распространение неформальная занятость имеет среди безработных и работающего населения, несколько меньше — среди учащихся и домохозяек. Среди работающего населения в неформальную деятельность больше вовлечены рабочие, в меньшей степени — служащие и руководители.

Неформальная занятость, с одной стороны, играет роль социального амортизатора, сдерживая падение уровня жизни населения и выступая особым механизмом адаптации рынка труда к существующим институтам в сфере занятости. С другой стороны, неформальная занятость расширяет зону социальной и правовой незащищенности в российской экономике, создает устойчивую базу для воспроизводства и распространения криминальных явлений. Неформальная экономическая деятельность ведет к сокрытию доходов и вызывает недополучение государством бюджетных средств. Она часто существует не в стороне от открытого сектора экономики, а тесно переплетается с ним. В результате работодатель может обеспечивать заработную плату, немного превышающую рыночный уровень, но совершенно неподконтрольную с точки зрения трудового законодательства. Примером может служить система трудовых отношений при оплате «черным налом». Подобная ситуация в конечном счете существенно ухудшает положение самих работников. Общая тенденция такова, что неформальная занятость продолжает оставаться серьезным фактором, влияющим на уровень доходов населения и состояние занятости. По данным обследования Росстата за период с 2001 по 2003 г. численность занятых в неформальном секторе увеличился с 9,2 до 11,7 млн человек, что в процентах к общему числу занятых составляло в 2003 г. 17%. Трудность ликвидации или сокращения данной формы занятости связана с многими факторами, касающимися как предпринимателей, так и работников. Создание реальной социальной стабильности требует существенного сокращения данной формы. В этом отношении создание институциональной среды, сокращающей неформальную занятость, теневую деятельность в экономике, — важнейшее направление развития эффективных социально-трудовых отношений.

В-четвертых, формирование рынка труда происходит в условиях недостаточной *мобильности рабочей силы*. Характер и особенности протекания многих процессов на рынке труда обусловлены уровнем мобильности работников. ***Трудовая мобильность*** — это способность работников приспосабливаться к меняющимся условиям производства, к смене трудовых функций, мест приложения труда, готовность к повышению квалификации, освоению новых профессий, а также совокупность реальных процессов перемещения трудовых ресурсов в экономическом и географическом пространстве.

Уровень мобильности населения в рыночной экономике определяется следующим рядом факторов: *динамикой и характером развития экономики*. В период подъема, когда создаются новые рабочие места, расширяется потенциальные пространство для передвижения работников, что увеличивает мобильность; *изменением структуры экономики*. Появление и рост одних секторов и отраслей экономики, спад производства в других вызывают изменения в отраслевой структуре спроса на рабочую силу, способствуют межотраслевому движению рабочей силы; *нарушением условий воспроизводства рабочей силы*. Снижение заработной платы до уровня ниже прожиточного, различия в условиях проживания и реальных доходах, в возможностях получения образования и специальной подготовки, неравномерность размещения населения по территории страны являются факторами, инициирующими движение населения.

Внешне мобильность проявляется в индивидуальной смене места труда и изменении условий жизни. Однако по сути, формам и механизму проявления она представляет собой сложный комплекс самых разнородных элементов, видов и типов движения трудовых ресурсов. Выделяют следующие виды экономической мобильности:

- *секторальная мобильность*, включающая движение населения между предприятиями государственного и негосударственного секторов экономики;
- *отраслевая мобильность* — потенциальная возможность и сами перемещения работников между предприятиями одной или разных отраслей;
- *профессионально-квалификационная мобильность* связана с изменением профессии, должности, квалификации работника как на данном предприятии, так и при переходе на другое место работы;
- *территориальная мобильность* характеризуется перемещением на новое место жительства.

Движение между предприятиями, отраслями, регионами, когда работники увольняются с одного места работы и нанимаются на другое, т. е. выходят на внешний рынок труда, характеризуется как *внешняя мобильность*.

Внутренняя, или *внутрифирменная*, мобильность проявляется на внутреннем рынке — это движение персонала внутри предприятия между рабочими местами разной квалификации, должностного статуса структурных подразделений, режимов занятости.

Все эти виды и формы мобильности взаимосвязаны. Границы между ними подвижны, а иногда и условны. Это особенно характерно для переходной экономики.

В России многообразие видов трудовой мобильности проявляется и в таких перемещениях, как движение между предприятиями разных форм

собственности, между сферой наемного труда, предпринимательской деятельностью и самозанятостью, между легальной и неформальной занятостью. Кроме того, расширяется сфера деятельности, предшествующая собственно мобильности, возникают новые, промежуточные формы между мобильностью и закрепленностью рабочей силы — например, совмещение формальной занятости работника, отправленного в вынужденный отпуск без сохранения заработной платы, с его работой в неформальном секторе экономики или так называемая занятость безработных.

Одним из основных показателей трудовой мобильности является коэффициент оборота рабочей силы, определяемый как сумма коэффициентов найма и выбытия работников на предприятиях.

Но сам по себе показатель оборота рабочей силы еще не является реальным отражением прогрессивных изменений на рынке труда. Оборот рабочих мест в российской экономике еще малоэффективен. Российский рынок труда состоит из множества сегментов (по регионам, профессиям, уровню квалификации, стажу работы и т.д.), движение между которыми крайне затруднено. Существуют серьезные межрегиональные различия рынков труда. Ограниченность мобильности связана с отсутствием доступного жилья, высокими транспортными издержками, большим количеством поселений с градообразующими предприятиями, неравномерным распределением трудовых ресурсов и т.д. Создание основ системы, стимулирующей трудовую миграцию, — важная задача современного этапа трансформации, которая находится только в начальной стадии решения.

Таким образом, формирование социальной устойчивости сталкивается с необходимостью разрешения ряда противоречий как в плане оплаты труда, так и в плане занятости населения. Отсюда — особая задача выработки мер государственного регулирования всего комплекса вопросов социальной устойчивости путем воздействия на все стороны социально-трудовых отношений, а также поиска форм взаимодействия предпринимателей и наемных работников. В этой связи различаются методы государственного воздействия на рынок труда и социальное партнерство.

Методы государственного регулирования рынка труда

Как показывает мировой опыт, на рынке труда государство всегда действует активнее, чем на других рынках. И это понятно, ибо носители рабочей силы — граждане, интересы которых оно призвано защищать. Государство вмешивается в рыночные отношения каждый раз, когда рынок или не срабатывает, или приводит к последствиям, которые не согласуются с распространенными в обществе представлениями о справедливости. Государственное регулирование в отличие от рыночного, которое достигается с помощью *добровольных сделок* на рынке, базируется на *официальных* предписаниях и рекомендациях.

В завершенном виде система государственного регулирования трудовых отношений сложилась в послевоенные годы. Существенную роль в данном процессе сыграли конвенции и рекомендации Международной организации труда (МОТ), в работе которой принимают участие представители правительств, профсоюзов и предпринимателей. Обязательную юридическую силу для национального законодательства страны — члена МОТ нормы конвенций имеют лишь в случае их ратификации на государ-

ственном уровне. Рекомендации же МОТ ратификации не подлежат, но играют важную роль при разработке национального законодательства.

Основными направлениями деятельности государства на рынке труда являются регулирование оплаты труда, занятости, режима и условий труда.

Регулирование оплаты труда осуществляется через следующие формы основных государственных гарантий по оплате труда:

величину минимального размера оплаты труда в Российской Федерации;

меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;

ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;

ограничение оплаты труда в натуральной форме;

обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;

государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда;

ответственность работодателей за нарушение требований, установленных трудовым кодексом Российской Федерации, законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями

сроки и очередность выплаты заработной платы.

К установленным действующим законодательством гарантиям в сфере оплаты труда следует также отнести правила применения систем заработной платы, а также гарантированные размеры дополнительной оплаты труда за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных.

Минимальная заработная плата — это своеобразная социальная гарантия минимального дохода работающего.

Минимальный размер оплаты труда устанавливается на территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека. Вместе с этим определен специальный порядок введения минимальной заработной платы, который устанавливается специальным федеральным законом.

В соответствии с Федеральным законом «О минимальном размере оплаты труда» минимальный размер оплаты труда составлял с 1 сентября 2005 г. - 800 рублей в месяц, а с 1 мая 2006 г. составил 1100 рублей в месяц.

Применяется указанный минимальный размер оплаты труда исключительно для регулирования оплаты труда, а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности. Месячная заработная плата работника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда. Это положение в России в настоящее время не действует, так как величина норматива минимальной заработной платы ниже прожиточного минимума. Определяемая в целом по Российской Федерации величина прожиточного минимума является основой для установления минимальной заработной платы, но согласно Федеральному закону «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» минимальный размер оплаты труда повышается до величины про

житочного минимума поэтапно. Соотношение между этими показателями на очередной финансовый год устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

В результате среднегодовое соотношение между минимальным размером оплаты труда и величиной прожиточного минимума трудоспособного населения в 2001 г. составляло 16,7%, в 2002 г. — 24,4%, в 2003 г. — 21,6%, а на 2004 г. было установлено федеральным законом в размере 22%.

Для придания минимальной заработной плате функции важнейшей социальной гарантии необходимо последовательно улучшить соотношение между минимальной оплатой и прожиточным минимумом.

В ряде стран законодательно регулируются некоторые *надбавки* к заработной плате. В первую очередь — за сверхурочную работу и работу в выходные и праздничные дни. Аналогичное законодательство имеется и в России. Идя на такие меры, государство, во-первых, экономически ограничивает продолжительность работы за пределами нормального рабочего времени, а во-вторых, стимулирует предпринимателей нанимать дополнительных работников и тем самым сокращать безработицу.

В условиях рыночной экономики нельзя обойтись без *индексации* заработков. Она необходима для поддержания покупательной способности последних при наличии инфляционного роста цен.

Хотя гарантированного автоматического повышения заработной платы с учетом роста цен при этом не предусмотрено, но тем не менее в России явно просматривается связь фактического повышения заработной платы с ростом общего уровня цен.

Действенным рычагом регулирования личных доходов являются *налоги*. В большинстве стран считается, что в налоговой системе должен проводиться принцип социальной справедливости, предполагающий некоторое перераспределение доходов в пользу малообеспеченных.

В действующей российской налоговой системе этот принцип в современных условиях не проводится. С 2001 г. введена новая шкала подоходного налога — единая ставка 13%. Кроме того, подоходный налог берется даже с заработка, который меньше прожиточного минимума, хотя и несколько выше минимальной заработной платы (с последней подоходный налог не взимается). В условиях, когда минимальная заработная плата значительно отстает от прожиточного минимума, а он ориентирован лишь на физиологическое выживание работника, такой подход спорен. Социальная устойчивость предполагает, как показывает мировой опыт, переход по мере развития экономики к дифференцированным налоговым ставкам.

Возможный набор ***мер воздействия на занятость*** весьма разнообразен. Прежде всего — это все меры стимулирования экономического роста и инвестиционного процесса.

Государство может и напрямую стимулировать прием новых работников. Если оно возмещает часть издержек работодателя на заработную плату, то эти средства называются *субсидиями на заработную плату*. Если же государство предоставляет налоговые скидки, то они именуются *налоговыми льготами*, стимулирующими занятость. Обе меры могут применяться ко всем случаям найма или тогда, когда увеличивается уровень занятости на фирмах.

Субсидии по занятости могут быть либо *общими*, либо *избирательными, целевыми*. Во втором случае речь идет о стимулировании найма опре-

деленных групп граждан — обычно тех, кто не имеет равных возможностей с другими: молодежь, лица с ограниченной трудоспособностью, малоквалифицированные работники.

В странах с рыночной экономикой функционируют ***государственные службы занятости,*** которые оказывают консультационную и информационную помощь при поиске работы, осуществляют обучение безработных, выплачивают им пособия, оказывают поддержку открывающим собственное дело безработным. В России эту роль призвана выполнять Федеральная служба занятости. Для повышения мобильности рабочей силы (в том числе межрегиональной миграции) государство может выделять субсидии и кредиты.

Политика в области занятости в России ориентирована на *открытую* форму безработицы. Государство не возлагает на себя обязанности поддержки всех категорий безработных, включая «скрытых безработных». При этом безработным гарантируются: социальная поддержка; осуществление мер активной политики занятости населения, включая бесплатное получение услуг по профессиональной ориентации и психологической поддержке, профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации по направлению органов службы занятости; бесплатное медицинское освидетельствование при направлении органами службы занятости на профессиональное обучение; компенсация материальных затрат в связи с направлением на работу (обучение) в другую местность по предложению органов службы занятости.

К дополнительным гарантиям занятости для отдельных категорий населения отнесены:

разработка и реализация государством программ содействия занятости, создания дополнительных рабочих мест и специализированных организаций (включая организации для труда инвалидов);

организация обучения по специальным программам;

сохранение за гражданами, уволенными из организаций в связи с сокращением численности или штата, в соответствии с заключенными коллективными договорами (соглашениями) очереди на получение жилья (улучшение жилищных условий) по прежнему месту работы, а также возможности пользоваться лечебными учреждениями, а их детям — детскими дошкольными учреждениями на равных условиях с гражданами, работающими в данной организации, и др.

К гарантиям в сфере социальной поддержки безработных отнесены: выплата пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности безработного; выплата стипендии в период профессиональной подготовки, в том числе в период временной нетрудоспособности; возможность участия в оплачиваемых общественных работах.

Заметное влияние на занятость оказывают *антидискриминационное* и *миграционное законодательство.*

Вопрос о дискриминации существует применительно к *иммиграции.* На последнюю существуют два противоположных взгляда. Согласно одному из них приток дополнительной рабочей силы из-за границы (а он идет в основном в развитые страны) дает им дополнительные возможности для экономического роста. Согласно же другому взгляду иностранная рабочая сила отнимает рабочие места у местного населения, наполняет страну низкоквалифицированными работниками, порождает межнацио

нальные проблемы. Эта точка зрения влечет за собой усиление ограничения въезда в страну иностранцев. В результате такие ограничения то усиливаются, то ослабляются. Превысят ли общие выгоды от иммиграции потери от нее — зависит от конкретных условий. В российских условиях на современном этапе ключевой проблемой в этом отношении является легализация миграции, придание ей открытой формы.

Последствия *эмиграции* противоположны последствиям иммиграции. Страна теряет трудовые ресурсы и лишается того продукта, который они могли бы произвести. Одна из главных проблем для России — «утечка мозгов»: отъезд за рубеж конструкторов, медиков и т.д. Страна не только теряет наиболее квалифицированные кадры, но и вынуждена расходовать дополнительные средства на подготовку замены им. Создание механизмов для стимулирования воспроизводства высококвалифицированных кадров — важнейшая задача современного этапа.

В ***регулировании режима и условий труда*** государство исходит из того, что работникам не следует рисковать своим положением или положением своих семей. Поэтому оно регламентирует нормальную продолжительность работы; может вводить обязательные нормативы условий труда, предписывать работодателям необходимость обеспечения рабочих средствами техники безопасности, а рабочим — обязательность использования этих средств независимо от их желания. Законодательно регламентируется обычно и допустимый возраст для приема на работу: по Конвенции МОТ — не ниже возраста окончания обязательного школьного образования (во всяком случае, не ниже 15 лет).

Право трудящихся на здоровье и безопасные условия труда в России законодательно закреплено, однако в стране еще не созданы экономический и правовой механизмы, побуждающие работодателей принимать эффективные меры по обеспечению здоровых и безопасных условий труда.

Мировой опыт свидетельствует о том, что создание эффективной национальной системы охраны труда связано с разработкой государственной доктрины охраны труда, формированием системы согласованных между собой правовых институтов, развитием сложной социальной инфраструктуры (экспертизы техники и условий труда, медицинской диагностики и лечения, социальной и профессиональной реабилитации), что всегда сопряжено с решением сложных финансовых, правовых, медицинских, технических и организационных вопросов.

Активная деятельность государства на рынке труда необходима и носит многоплановый характер. Но, поскольку деятельность государства ограничивает рыночный механизм, характер ее противоречив. Деятельность государства не должна вступать в конфликт с экономической эффективностью, а государственное вмешательство в рыночный механизм должно быть минимально необходимым.

Изменение характера трудовых отношений предполагает создание механизма согласования интересов, выработки эффективных решений на рынке труда. Это достигается во многом благодаря социальному партнерству.

Социальное партнерство **Социальное партнерство** — это система взаимоотношений между работниками, работодателями и органами исполнительной власти по гармонизации их интересов, регулированию трудовых отношений.

Теория и практика социального партнерства сложилась в послевоенные годы на Западе (речь прежде всего идет о западноевропейских и скандинавских странах). В последние годы освоение практики партнерства происходит и в России.

Социальное партнерство сохраняет и развивает договорный характер отношений на рынке труда, но при этом качественно отличается от тех договорных отношений, которые складывались на этом рынке на протяжении всей истории. Речь теперь идет не просто о возможности нахождения компромисса интересов работодателя и наемного работника, а об *общности* этих интересов. Объективная основа такой общности — экономический рост и распределение его результатов между работодателем и работником. Благодаря партнерству меняется характер отношений на рынке труда. Социальное партнерство, фиксируя общность интересов, тем самым означает, что в развитии производства заинтересован не только работодатель, но и работник, и, следовательно, они должны сообща искать пути такого развития, сотрудничать в их реализации и на этой основе полнее претворять в жизнь свои интересы.

Совершенствование форм и методов осуществления социального партнерства привело к идее «*трипартизма*», согласно которой социальное партнерство обеспечивается взаимодействием *трех* субъектов: государства, работодателя и работника. Непосредственное участие государства в переговорах работодателя и работника необязательно (если оно имело место, то оформляется трехстороннее соглашение). Но даже если государственные органы непосредственно не участвуют в переговорах, государство в любом случае вырабатывает «правила игры», устанавливает соответствующие ориентиры, выступает и в роли арбитра, и в роли гаранта достигнутых соглашений.

Эти соглашения могут заключаться на разных уровнях: общенациональном, региональном, отраслевом, отдельной фирмы. От лица работников выступают при этом профсоюзы или другие одобренные работниками представители, а от лица работодателей — их союзы или ассоциации.

Законодательно принципы и формы социального партнерства закреплены в Трудовом кодексе РФ, принятом в 2001 г.

Социальное партнерство развивает договорный характер отношений на рынке труда, позволяет найти компромиссы в ходе коллективных переговоров и закрепить их в правовом акте — коллективном договоре, который заключается, как правило, на 3 года. Значимость коллективных договоров в РФ возрастает в связи со специфическими особенностями рынка труда. Его анализ показывает, что, во-первых, в отличие от развитого рынка труда, здесь оплата предопределяется успешностью бизнеса, выручкой конкретных бизнес-структур.

Во-вторых, в условиях приватизации и экономического спада, слияний и поглощений возникли тенденции к значительному сокращению занятости, высвобождению работников.

В-третьих, система оплаты труда является одной из самых закрытых тем не только для посторонних, но и для своих работников. Имеются случаи выплаты зарплаты «в конвертах» из-за соблазна вывести не только саму оплату труда из-под налогообложения, а главным образом фонд оплаты труда из-под единого социального налога.

Коллективные переговоры и договор включают в себя взаимные обязательства работников и работодателей по формам и системам оплаты тру-

да, выплате пособий и компенсаций при высвобождении работников, механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, условия и охрану труда работников, условия отказа от забастовок.

Соответствующие договоренности между представителями работников и работодателей оформляются в виде соглашения на федеральном, региональном, отраслевом (межотраслевом) и территориальных уровнях.

На федеральном уровне формируется *трехсторонняя комиссия*: работодатели, профсоюзы, правительство. Она вырабатывает генеральное соглашение, определяющее общие принципы регулирования социально-трудовых отношений. В настоящее время главный пункт этого соглашения — величина минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Весьма актуальной для коллективных переговоров является проблема улучшения условий труда. В 2003 г. только в промышленности в условиях, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормам, работали 23,4% от общей численности работников отрасли, в угольной промышленности — 48,8%, в черной металлургии — 47,4%. При снижении в последние годы травматизма на производстве в 2003 г. численность пострадавших при несчастных случаях с утратой трудоспособности на один рабочий день и со смертельным исходом составила 107 тыс. человек. В 2003 г. профессиональные заболевания впервые установлены более чем у 10 тыс. работающих.

Система социального партнерства, являющаяся одним из институтов рынка труда, находится в России на стадии формирования. Одно из главных препятствий в ее становлении — отсутствие во многих коммерческих структурах профсоюзных организаций.

Становление рынка труда в настоящее время вступает в свою ключевую фазу, когда фактически должно завершиться формирование основных субъектов, механизма и всех других необходимых институтов рынка труда. Совершенствование трудовых отношений должно стать важной основой поддержания социальной устойчивости.

Основные понятия

Безработица и ее причины
Вторичная занятость
Гарантии по оплате труда
Занятость и ее формы
Заработная плата
Минимальная оплата труда
Неполная занятость
Неформальная занятость
Официально регистрируемая безработица
Регулирование занятости
Рынок труда
Социальное партнерство
Формы заработной платы
Функции заработной платы

Глава 45. Доходы и уровень жизни. Проблема бедности

Доходы населения и тенденции их изменения

Наряду с трудовыми отношениями социальная стабильность и устойчивость обеспечивается прежде всего уровнем, структурой и характером распределения доходов населения. Если уровень доходов не позволяет обеспечить приемлемый уровень жизни, то неизбежно возникает опасность социального недовольства экономической политикой и преобразованиями, дестабилизируются социально-экономическая и политическая жизнь общества.

Все элементы обеспечения социальной стабильности взаимосвязаны. Трудовые отношения, состояние занятости, уровень оплаты труда, социальное партнерство не могут сами по себе достичь результатов без решения всего комплекса вопросов, связанных с источниками жизни людей. В силу того что, во-первых, заработная плата составляет лишь часть доходов населения и, во-вторых, структура доходов и расходов населения в значительной мере определяется факторами, которые прямо не зависят от уровня заработной платы, а непосредственно связаны с государственной политикой в области социальных отношений, создание социально-справедливой системы доходов — одна из ключевых проблем современного этапа формирования национальной модели экономики России.

Особую значимость и сложность решению данной проблемы придают три фактора. Во-первых, сложившаяся на первом этапе система доходов и структура уровня жизни населения не отвечают требованиям социальной устойчивости. Во-вторых, формы справедливого распределения в обществе формируются в сложных условиях, когда рыночные основы воспроизводства населения еще только создаются. Это является сильным дестабилизирующим фактором для всей системы доходов и уровня жизни населения. В-третьих, одновременно происходит формирование новой системы социальной защиты населения, которая не только является самостоятельным элементом, формирующим социальную устойчивость, но и призвана в значительной мере сглаживать неравенство в распределении доходов и в социально-экономическом положении граждан.

Доходы населения не только являются важнейшим показателем социально-экономического положения граждан, но и имеют базовое, основополагающее значение для обеспечения уровня жизни людей и, следовательно, социальной стабильности в обществе. Роль доходов в жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления *непосредственно* зависят от величины (размера) доходов. От уровня доходов зависит воспроизводство работников и членов их семей, всех граждан.

Доходы населения — это совокупность денежных и натуральных средств, полученных за определенный период населением и предназначенных для потребления и сбережений.

По *вещественной форме* доходы подразделяются на денежные и натуральные. **Денежные доходы населения** — все поступления денежных средств в виде оплаты труда работающих лиц; пенсии, стипендии, различные пособия и другие социальные трансферты; доходы от собственности в виде процентов по вкладам, дивидендов, ренты; поступления дене

от продажи акций, ценных бумаг, продукции личного подсобного хозяйства, различных изделий и других товаров; оплата услуг, оказанных на сторону, а также страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и др.

Натуральные доходы населения — все поступления продуктов сельского хозяйства: продуктов земледелия, скотоводства, птицеводства; различных изделий, услуг и другой продукции в натуральной форме, получаемых с приусадебных, садово-огородных участков, личного подворья, домашнего хозяйства, самозаготовки даров природы, предназначенных для личного, семейного потребления (т.е. не имеющих товарной формы), а также все виды оплаты труда и социальных трансфертов в виде товаров.

Показателем материальной обеспеченности населения являются **совокупные доходы**, включающие денежные доходы, стоимость натуральных поступлений из личных подсобных хозяйств и стоимость бесплатных услуг, получаемых за счет средств федерального (республиканского, краевого) и местного (муниципального) бюджетов и социальных фондов предприятий.

Денежные доходы населения подразделяются на первичные и располагаемые. **Первичные доходы** населения включают все поступления, полученные от собственности на факторы производства. **Располагаемые доходы** населения — результат перераспределительных процессов. Они представляют собой сумму первичных доходов и социальных трансфертов, уменьшенную на величину обязательных платежей и сборов. Располагаемые доходы корректируются с учетом натуральных социальных трансфертов. *Скорректированные располагаемые доходы* населения включают располагаемые доходы и сальдо натуральных трансфертов.

В составе доходов населения необходимо учитывать и средства, взятые в долг, — это находит отражение в показателях конечных и общих доходов населения. **Конечные доходы населения** — это располагаемые доходы плюс чистые долги населения. Чистые долги отражают изменение задолженностей по ссудам, выданным гражданам кредитными организациями и предприятиями на потребительские цели. **Среднедушевой денежный доход** — сумма конечных доходов, деленная на численность населения страны. Общие доходы населения включают скорректированные располагаемые доходы и чистые долги.

Доходы населения зависят от уровня потребительских цен, поэтому следует различать номинальные и реальные располагаемые доходы. **Номинальные доходы** характеризуют уровень денежных доходов без учета изменения цен, то есть включают всю сумму полученных конечных доходов. **Реальные располагаемые доходы** рассчитываются с учетом индекса цен, тарифов. Индекс потребительских цен влияет на покупательную способность номинальных доходов населения, которая, в свою очередь, отражает потенциальные возможности приобретения товаров и услуг населением, выраженные соотношением конечных доходов с величиной прожиточного минимума. С ростом индекса потребительских цен растет стоимость прожиточного минимума и соответственно снижается покупательная способность конечных доходов населения.

Переход в России от огосударствленной системы формирования доходов населения и гарантированной государством системы социального обеспечения всего населения к рыночным принципам формирования доходов

граждан неизбежно вызвал кардинальные изменения во всей системе доходов. Об этом свидетельствуют данные таблицы 45.1. Эти изменения сочетались с падением объемов производства, разрушением традиционных хозяйственных связей и приватизацией государственной собственности.

Таблица 45.1

Структура денежных доходов населения России, %

	1990	1992	1995	1998	2000	2002	2003	2004
Денежные доходы — всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
Оплата труда	74,1*	73,6	62,8	38,7*	62,8	65,8	63,9	63,2
Социальные трансферты	14,7	14,3	13,1	14,1	13,8	15,2	14,1	13,8
Доходы от собственности	2,5	1,0	6,5	5,9	6,8	5,2	7,8	9,1
Доходы от предпринимательской деятельности	3,8	8,4	16,4	14,8	15,4	11,9	12,0	11,7
Другие доходы	4,9	2,7	1,2	26,5	1,2	1,9	2,2	2,2

*Без учета скрытой оплаты труда.

Источник: Россия в цифрах. 2005. — М., 2005. — С. 106.

Произошло значительное изменение источников доходов населения. С одной стороны, происходило снижение доли оплаты труда в исчислении денежных доходов в силу объективного и оправданного увеличения доходов от собственности и предпринимательской деятельности. Особенно существенным было увеличение доходов от собственности. Последние возросли с 1% в 1992 г. до 9,1% в 2004 г. Доходы от предпринимательской деятельности имели более сложную динамику. Увеличение их доли на первом этапе сменилось другой тенденцией — стабилизацией с 2001 г. Практически неизменной оставалась доля социальных трансфертов.

Сложился ряд неблагоприятных тенденций в доходах и уровне жизни населения *на первом этапе* переходной экономики России.

Во-первых, возникла значительная доля *скрытых денежных доходов*. Данные таблицы показывают, что доля этих расходов в оплате труда составила в конце первого этапа не менее 24—25% от всех денежных доходов населения. Оценки показывают, что эта доля носила устойчивый характер на протяжении всего этапа. При этом доля официальной оплаты труда по сравнению с 1990 г. сократилась почти в 2 раза — с 74,1 до 38,7%. Следует отметить, что объем скрытой оплаты разнороден. В нее попадают и частично доходы от предпринимательской деятельности. Наличие такой значительной доли скрытых денежных доходов не только ведет к потерям бюджета, но и выполняет деструктивную роль в налаживании системы социальной защиты и формировании социальной устойчивости.

Во-вторых, преобразования на первом этапе привели к формированию ярко выраженной неблагоприятной тенденции *устойчивого неравенства*, существенной дифференциации и даже поляризации доходов в обществе. Значительная социально-экономическая дифференциация по доходам в рыночной экономике неизбежна в силу целого ряда причин: объектив-

ных различий в оплате труда, социальных приоритетов поддержки тех или иных видов деятельности, более высоких доходов в предпринимательской среде и т. д. Однако процессы, происходившие в экономике России на первом этапе, характеризовались наиболее острой формой неравенства — *поляризацией доходов*.

Это нашло выражение, во-первых, в разрыве между доходами самых бедных и самых богатых слоев населения (табл. 45.2). Распределение общего объема денежных доходов населения по 20%-ным группам показывает, что с 1992 по 1999 г. доля совокупного дохода 20% беднейших граждан фактически осталась неизбежной — примерно 6% общего объема денежных доходов населения страны. В то же время доля доходов 20% самых богатых граждан в общих доходах возросла с 38,3 до 47,3%.

Данные изменения нашли отражение в изменении *коэффициента Джини* (индекс концентрации доходов), который вырос за указанный период с 0,289 до 0,394. Это одно из наиболее высоких значений коэффициента в современных странах. В то же время коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) вырос с 8 раз до 14,1 раза в 1999 г.

Таблица 45.2

Распределение общего объема денежных доходов населения в России по 20%-ным группам, %

Группы	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2004
1. Первая (с наименьшими доходами)	6,0	5,5	6,0	6,1	6,2	5,8	5,5
2. Вторая	11,6	10,2	10,2	10,4	10,6	10,4	10,2
3. Третья	17,6	15,0	14,8	14,8	14,9	15,1	15,2
4. Четвертая	26,5	22,4	21,6	21,1	21,0	21,9	22,7
5. Пятая (с наибольшими доходами)	38,3	46,9	47,4	47,6	47,3	46,8	46,4
Коэффициент Джини	0,289	0,381	0,381	0,379	0,394	0,395	0,406
Коэффициент фондов	8,0	13,5	13,6	13,8	14,1	13,9	14,8

Источник: Российский статистический ежегодник. 2004. — М., 2004. — С. 175.

В-третьих, социальное неравенство в получении доходов нашло свое выражение в *дифференциации расходов*. В начале 1998 г. потребительские расходы 10% наиболее обеспеченной части населения в 8 раз превышали уровень таких расходов 10% наименее обеспеченной части населения, а расходы на питание — в 5 раз. К 1999 г. эти соотношения составили соответственно 10 и 6 раз. Еще более значителен разрыв в потреблении платных услуг: на 10% наиболее бедной части населения приходилось 0,6% платных услуг в сфере образования, 0,9% всех расходов — на медицинские услуги и 0,2% — на санаторно-оздоровительные мероприятия, тогда как на 10% наиболее обеспеченных граждан приходилось соответственно 34, 40 и 62% от общего объема указанных расходов.

Таким образом, в результате преобразований *на первом этапе* сформировались существенно различающиеся, фактически полярные группы по уровню доходов, уровню и характеру потребления благ. Данная модель распределения доходов противоречит в конечном счете социальной устойчивости общества и общемировым тенденциям развитых стран. На *вто-*

ром этапе преобразований национальная экономика России оказалась перед сложной задачей — внести существенные изменения в характер распределения доходов в обществе при одновременном увеличении объемов денежных доходов на душу населения.

О сложности данной задачи говорит тот факт, что, хотя за 2000–2004 гг. номинальные среднедушевые денежные доходы увеличились значительно — с 3337,2 руб. в декабре 2000 г. до 11 880 руб. в декабре 2005 г., этот рост не сопровождался серьезными изменениями структуры доходов населения в сторону более справедливого распределения благ. Об этом свидетельствует дальнейший, хотя и более медленный, рост коэффициента Джини, который достиг в 2004 г. 0,406, продолжающийся рост коэффициента фондов. Безусловно, позитивным является то, что рост данных показателей замедлился, однако прежние тенденции поляризации доходов далеко еще не преодолены.

Предпринятые меры по легализации скрытых доходов через введение единой ставки налога на доходы физических лиц несколько снизило долю данных доходов (примерно на 3—4%). Однако и данный фактор действует противоречиво, поскольку при большом объеме денежных доходов у богатой части населения он не может существенно повлиять на изменение структуры доходов. Рост минимальной заработной платы, более быстрое увеличение заработной платы — важные факторы улучшения структуры доходов. Эти факторы уже начали действовать. Они должны быть более эффективно задействованы на современном этапе преобразований, учитывая особую роль оплаты труда в формировании доходов домашних хозяйств большинства граждан России.

Ряд благоприятных тенденций замечен и в структуре расходов населения. По данным Минэкономразвития и торговли РФ, основную часть денежных расходов населения традиционно составляют потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг) — их доля уменьшилась с 77,7% в 2000 г. до 70,9% в 2003 г. При этом доля покупки товаров также устойчиво сокращалась (соответственно с 62 до 54,4%), а доля оплаты услуг, напротив, возрастала — с 14,9 до 16,6%. Однако следует отметить, что в 2004 г. тенденция сокращения потребительских расходов в денежных расходах населения существенно изменилась. Указанная доля в 2004 г. по сравнению с 2003 г. возросла с 70,9 до 71,1%. Потребительская активность населения в 2004 г. была столь велика, что привела к росту доли потребительских расходов в доходах населения, которая до этого непрерывно снижалась начиная с 1999 г.

В целом подобная динамика достаточно прогрессивна с учетом роста общего уровня доходов и формирования более сбалансированной структуры расходов населения. Кроме того, изменение структуры потребительских расходов обусловлено внедрением в структуру потребления новых видов услуг, например, таких, как оплата услуг связи, в том числе мобильной, а также опережающим ростом тарифов на отдельные виды услуг, например жилищно-коммунальные в рамках проводимой в настоящее время реформы жилищно-коммунального хозяйства.

Позитивным аспектом прогрессивного изменения структуры расходов населения является также тенденция к росту сбережений населения. Сбережения во вкладах и ценных бумагах в последние годы постепенно

занимали все большую долю в денежных расходах (3,7% в 2000 г. и 5,7% в 2003 г.).

Тенденции изменения уровня жизни. Прожиточный минимум

Тенденции в изменении уровня жизни во многом произведены от динамики доходов населения. Именно последние определяют в конечном счете возможности удовлетворять потребности людей в условиях рыночной экономики. При этом следует учитывать и другую сторону данной проблемы — уровень жизни в домашних хозяйствах зависит от ряда других факторов. Среди них важное значение имеют ранее накопленное имущество, размеры недвижимости, уклад жизни в домашних хозяйствах и т.д.

С точки зрения доходов населения оценка уровня жизни осуществляется через показатель прожиточного минимума.

Прожиточный минимум — это показатель минимального состава и структуры потребления материальных благ и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и его жизнедеятельности.

Величина прожиточного минимума представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, включающей минимальный набор продуктов питания, а также расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, соответствующие по структуре затрат на эти цели бюджетам низкодоходных семей. Величина прожиточного минимума является показателем абсолютного измерения низких доходов с использованием нормативов потребления важнейших благ и услуг на минимально допустимом уровне.

В соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» разработаны и утверждены Методические рекомендации по определению потребительской корзины (постановление Правительства РФ от 12 августа 2005 г. № 511) для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации. Состав минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг определяется с учетом:

1) научных рекомендаций по минимальным объемам потребления и перечню товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности;

2) фактического объема потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в малоимущих семьях;

3) социально-экономических и демографических факторов, характеризующих уровень доходов населения, состав и половозрастную структуру населения, размер и структуру семьи, финансовые возможности государства по обеспечению социальной защиты населения на федеральном и региональном уровнях;

4) объективных различий в потреблении продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в субъектах Российской Федерации, определяемых природно-климатическими условиями, национальными традициями и местными особенностями.

К основным социально-демографическим группам относятся:

трудоспособное население — мужчины в возрасте от 16 до 59 лет включительно и женщины в возрасте от 16 до 54 лет включительно, за исключением неработающих инвалидов I и II групп этого возраста;

пенсионеры — мужчины, достигшие возраста 60 лет и женщины, достигшие возраста 55 лет, а также лица, получающие пенсию по инвалидности;

дети в возрасте 0—15 лет.

Для определения минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг в субъектах Российской Федерации они распределяются по зонам, сформированным исходя из природно-климатических и экономических условий, национальных традиций и местных особенностей потребления.

При формировании минимального набора продуктов питания используются нормы физиологических потребностей в пищевых веществах для трудоспособного населения (исходя из физиологических особенностей организмов мужчин и женщин, не занятых тяжелым физическим трудом), пенсионеров (с учетом возрастного снижения потребности в энергетической ценности питания) и детей (с учетом необходимости обеспечения им полноценного питания для развития здорового организма — в возрасте 0—6 лет, а также дополнительного питания для активного социального и физического развития — в возрасте 7—15 лет), а также рекомендации Всемирной организации здравоохранения.

Минимальный набор непродовольственных товаров формируется из предметов индивидуального и общесемейного пользования с учетом срока их износа. К непродовольственным товарам индивидуального пользования относятся одежда и обувь, а также школьно-письменные товары. К непродовольственным товарам общесемейного пользования, набор которых формируется в расчете на среднестатистическую семью, относятся постельное белье, товары культурно-бытового и хозяйственного назначения, предметы первой необходимости, санитарии и лекарства.

Минимальный набор услуг включает жилищно-коммунальные (обеспеченность жильем, отопление, холодное и горячее водоснабжение и водоотведение, газо- и энергоснабжение), транспортные услуги, услуги культуры и другие виды услуг. При формировании объема транспортных услуг учитывается большее количество поездок трудоспособного населения по сравнению с детьми и пенсионерами, женщин с хозяйственными и культурными целями по сравнению с мужчинами, жителей крупных населенных пунктов, в том числе в связи с использованием нескольких видов транспорта. Учитываются также льготы по оплате транспортных услуг, установленные для пенсионеров и детей.

В 2000 г. изменилась методика расчета состава потребительской корзины и величины прожиточного минимума, в результате чего величина прожиточного минимума возросла до 1210 руб., а численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составила 41,9 млн человек. К концу 2004 г. величина прожиточного минимума составляла 2376 руб., численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума сократилась до 25,5 млн человек, что составляет 17,8% общей численности населения.

Значительная часть населения России имеет денежные доходы ниже величины прожиточного минимума. Особенно значительной была численность такого населения на первом этапе реформ. Можно сказать, что именно в этот период сложилось положение, когда численность населения с

доходами ниже прожиточного минимума составляла ежегодно более 30 млн человек, а в отдельные годы этого периода — свыше 40 млн человек (1992 и 1999 гг.). В этот же период сложились существенные различия в уровне жизни и в прожиточном минимуме по регионам.

О снижении жизненного уровня свидетельствовала не только высокая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, но и то, что минимальный размер заработной платы и ставка 1-го разряда тарифной сетки, действующей в бюджетной сфере, до сих пор значительно ниже величины прожиточного минимума. Это означает, что низкий уровень жизни имели не только нетрудоспособные лица (инвалиды, дети-сироты), безработные, но и работающие на низкооплачиваемой работе. Если принять во внимание, что среднемесячная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства и легкой промышленности незначительно превышает величину прожиточного минимума, то оказывается, что работники целых отраслей экономики находятся в зоне устойчиво низкого уровня жизни.

На новом этапе преобразований созданы определенные предпосылки для устранения деформации первого этапа, что нашло в конечном счете выражение в значительном сокращении численности и доли населения, которая живет ниже черты прожиточного минимума. В 2004 г. эта доля уменьшилась до 17,8%.

С 2000 г. восстановление доходов домашних хозяйств происходило быстрее удорожания стоимости жизни — темпы роста среднедушевых денежных доходов населения постоянно превышали темпы роста прожиточного минимума. В 2004 г. по отношения к 1999 г. величина прожиточного минимума в среднем на душу населения увеличились в 2,4 раза, в то время как среднедушевые доходы выросли в 3,8 раза. В результате покупательная способность среднедушевых денежных доходов за 5 лет выросла на 59,4%.

За 2000—2004 гг. в структуре прожиточного минимума произошло снижение доли расходов населения на продукты питания и непродовольственные товары при увеличении доли расходов на услуги. Это связано с опережающим ростом тарифов на платные услуги, в том числе жилищно-коммунальные услуги и услуги транспорта. В структуре прожиточного минимума в 2004 г. расходы на питание составили 43% против 51,6% в 2000 г., на непродовольственные товары — соответственно 20,7 и 24,9% и на услуги — 30,5 и 17,5%.

Еще одним показателем измерения уровня и качества жизни является **индекс человеческого развития или индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)**, который рассчитывается исходя из трех параметров — средней ожидаемой продолжительности предстоящей жизни (базовый показатель долголетия), базового показателя образованности (доля грамотных в возрасте 15 лет и старше, а также показатель полноты охвата обучением) и показателя реального валового внутреннего продукта на душу населения. Данный индекс, рассчитываемый ООН с 1990 г., дает сравнительную характеристику качества жизни в различных странах.

В период с 1979 по 2001 г. в динамике индекса развития человеческого потенциала России выделяются три временных отрезка:

- 1979—1989 гг., когда происходил сравнительно устойчивый рост ИРЧП и всех его составляющих;

• 1989—1994 гг., когда произошло падение индексов долголетия, материального благосостояния, развития человеческого потенциала и лишь индекс образованности продолжал повышаться;

• 1994—2001 гг., когда дальнейшее повышение индекса образованности и заметный подъем индекса материального благосостояния обеспечили ИРЧП возвращение тенденции к росту.

Расчет индекса ИРЧП позволяет сопоставить отдельные российские регионы, развитые очень неоднородно, с другими государствами. Например, Москва в рейтинге 175 государств заняла бы 32-е место. Это означает, что она находится на уровне наиболее развитых стран Восточной Европы, таких, как Чехия и Словения. Однако беднейшие российские регионы в общемировом рейтинге сопоставимы с Вьетнамом и некоторыми африканскими странами.

Устойчивая тенденция к снижению уровня жизни значительной части населения требует принятия специальных мер, позволяющих элиминировать действие данного фактора экономического развития.

Бедность и ее оценки В связи с появлением и воспроизводством социально уязвимых слоев общества острой и хронической проблемой становится бедность части населения.

В обычном смысле слова *бедность* — это неспособность семьи с помощью текущих доходов удовлетворить основные потребности в пище, одежде, жилище. Такое определение бедности было сформулировано еще в конце XIX в. в Англии и преобладало в первой половине XX в. как в теории, так и в социальной политике. Развитие представлений о бедности породило различные ее оценки. Одной из важнейших причин, обусловливающих наличие разных оценок масштабов бедности, является различие в подходах к определению понятия бедности. Существует значительное число концепций бедности, среди которых можно выделить три основные: абсолютная, относительная и субъективная.

Абсолютная концепция бедности основывается на сопоставлении минимальных потребностей, которые должны быть удовлетворены, и размера ресурсов, которые требуются для удовлетворения этих потребностей. Люди считаются бедными, если их доход ниже стоимостной оценки минимальных потребностей и жизненно важные потребности не удовлетворяются в достаточной степени.

Определение минимальных потребностей подвержено влиянию субъективного фактора: представления экспертов, ответственных за разработку определения минимальных потребностей, не могут не оказывать воздействия на такое определение. Конечно, во многом представления экспертов в области минимальных потребностей обусловлены уровнем жизни, сложившимся в обществе в данный момент.

Пороговое значение бедности в Российской Федерации устанавливается на уровне прожиточного минимума. Население с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума считается бедным.

Относительная концепция бедности определяет минимально необходимым доход как долю (в развитых странах — 40—50%) от уровня медианы (или среднем распределения эквивалентного дохода) домохозяйств. На определение уровня бедности при таком подходе сильно влияет выбор шкалы эквивалентности. В отличие от абсолютного уровня бед-

ности относительный уровень повышается с ростом совокупных доходов, поэтому данный подход чаще используется для сравнения социально-экономического развития в различные периоды в одной и той же стране. При этом если в некоторых случаях граница абсолютной бедности при проведении соответствующей государственной политики может быть преодолена, то концепция относительной бедности предполагает, что всегда будет существовать некоторая часть населения, которая будет считаться относительно бедной.

Субъективная концепция бедности была разработана в 70-х годах XX в. экономистами и статистиками Лейденского университета в Нидерландах. Этот подход к определению бедности основывается на гипотезе, что сами люди, участвующие в социологических обследованиях, являются вполне квалифицированными судьями по поводу того, что считать бедностью, а что нет. В соответствии с лейденской методикой на основании выборочного обследования домохозяйств, представляющих все население страны в целом, устанавливается размер дохода, позволяющий, по мнению населения, «сводить концы с концами».

Проводимые исследования показывают, что, с одной стороны, существует взаимосвязь между субъектным мнением людей и объективными параметрами уровня их жизни, такими, как доход, потребности и т.д. С другой стороны, может оказаться, что часть людей с доходом ниже черты бедности не считают себя бедными, а часть людей, считающих себя бедными, могут рассматриваться как обеспеченные, если сравнить их доход с чертой бедности, основанной, например, на прожиточном минимуме.

Все вышеперечисленные подходы к определению бедности основаны на оценке доходов. Но оценка уровня доходов не является надежным измерением бедности. Для Российской Федерации это особенно очевидно.

Например, оценки доли населения, имеющего доходы ниже официального прожиточного минимума, согласно официальным данным Государственного комитета по статистике РФ и Министерства труда и социального развития РФ получают на базе бюджетного обследования, на основе баланса доходов и расходов населения, с использованием метода дооценки доходов. По данным бюджетного обследования Госкомитета России, без проведения дооценки балансовым методом доля населения с доходами ниже промежуточного минимума была бы выше. Одновременно когда для расчетов показателей бедности используются заявленные доходы населения, необходимо учитывать и возможное занижение доходов домохозяйствами. Размеры этого занижения значительны: в среднем по России отношение средних доходов домохозяйств к их расходам составляет около 80%, т.е. около 20% доходов домохозяйствами не декларируются.

В официальной статистике проблема оценки скрытых доходов решается следующим образом: скрытая оплата труда определяется балансовым методом как разница между формально зарегистрированными доходами и суммарными расходами на все нужды домашних хозяйств.

С 1997 г. Госкомстат России, для того чтобы с большей точностью отражать доходы населения, основываясь при этом на том, что расходы могут производиться домохозяйствами только за счет полученных ими доходов и привлеченных средств в виде займов, кредитов и собственных сбережений, перешел к расчету показателей доходов на основе расходов и привлеченных средств.

Проблема скрытых доходов делает все более актуальной *концепцию определения уровня бедности на основе оценки депривации и исключений в потреблении (по лишениям)*. Эта концепция основывается на отнесении к бедным тех домохозяйств, ресурсы которых уступают среднему для общества уровню настолько, что эти домохозяйства реально исключены из общепринятого уровня жизни, привычек и видов деятельности. Данный подход исходит из более широкого социального понимания бедности. Он получил название «гражданско-правовой теории бедности», поскольку уровень доходов семьи и обеспеченность ее товарами и услугами анализируются с позиции того, дают ли средства, которыми люди располагают, возможность полноценно участвовать в жизни общества, к которому они принадлежат. Пища, например, не только поддерживает физическое здоровье, но и служит средой социального общения. Товары культурно-бытового назначения создают условия для образования и духовного развития, а их отсутствие сужает возможности полноценной жизнедеятельности человека. С позиций оценки человеческого развития важно и то, что данная концепция бедности учитывает не только потоки доходов (величину денежных доходов за определенный период времени), но и запасы (уровень обеспеченности семей товарами длительного пользования, качество жилья), а также доступность услуг здравоохранения, образования и культурного развития.

Используются и другие характеристики бедности.

В документах ООН зафиксировано понятие *человеческой бедности* – отсутствие возможностей и выбора для удовлетворения жизненно важных человеческих потребностей, таких, например, как прожить долгую, здоровую и созидательную жизнь, быть грамотным, нормально питаться, наслаждаться качеством жизни, свободой и уважением окружающих. Показателями здесь служат: доля детей до пяти лет с пониженной массой (в развивающихся странах этот показатель составляет 30%, а в Южной Азии его величина достигает 50%); уровень неграмотности населения, например женщин (38% по всем развивающимся странам, 63% — в Южной Азии, 56% — в арабских странах, 52% — в Экваториальной Африке).

Бедность по доходам — отсутствие минимально необходимых доходов или расходов. Несмотря на экономический подъем в 90-х гг., почти треть населения развивающихся стран относится к бедным по доходам. Наиболее распространена бедность по доходам в Южной Азии — здесь ею охвачено 45% населения. Чуть ниже (40%) этот показатель для Экваториальной Африки. *Крайняя бедность (нищета)* определяется как неспособность удовлетворить даже минимальные потребности в пище. *Совокупная бедность* — менее четкое понятие, обычно определяемое как неспособность удовлетворить важные пищевые и прочие потребности, причем круг важных «прочих потребностей» сильно различается по странам.

Высокий уровень бедности, все еще характерный для России, ставит сложную задачу снижения ее уровня до общественно приемлемого и поддержки беднейших слоев населения.

Первая сложность при решении проблемы бедности заключается прежде всего в самом содержании данного явления.

Во-первых, при принятом в России способе оценки бедности ее границы подвижны и зависят от большого числа факторов: колебаний уровня

инфляции и безработицы, динамики валового национального продукта, реальных доходов населения, изменений в методах расчетов и других институциональных решений, способных повлиять на поведение лиц, причисляемых к бедной части населения, и т. д. Об этом свидетельствует и изменение числа и доли бедного населения в России (табл. 45.3).

Таблица 45.3

Численность населения России с денежными доходами ниже прожиточного уровня

Показатель	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Млн чел.	49,7	36,3	41,9	39,4	34,6	29,3	25,5
В процентах от общей численности населения	33,5	24,7	28,8	27,3	24,2	20,3	17,8

Резкое изменение доли и числа бедного населения в 1998—1999 гг. прямо связано с кризисом в августе 1998 г., который привел к резкому падению реальных доходов населения и других показателей.

Во-вторых, принятая методика расчета бедности не дает всестороннего учета реального положения граждан. Помимо уже отмеченного сокрытия доходов существует проблема учета реального имущественного статуса домохозяйств. Согласно обследованиям домохозяйства, являющиеся бедными по доходам, имеют дачи, приусадебные участки, автомобили, а в ряде случаев — второе жилье. Зачастую данные имущественные возможности используются для получения дополнительных доходов.

В-третьих, экономические исследования показывают, что уровень бедности зависит от ряда экстремальных и случайных факторов — стихийных бедствий, банкротства предприятий, вооруженных конфликтов и т.д. Вместе с тем выявлена связь бедности с *экономическим жизненным циклом* индивидуума. По мере того как молодые специалисты набираются опыта, расширяются их возможности, растут денежные доходы, которые после ухода на пенсию снижаются. Поэтому уровень жизни на том или ином этапе во многом зависит от доходов, получаемых во всем жизненном цикле (накопление средств для пенсии, кредиты на обучение и т.д.). Существуют колебания *временных* и *постоянных* доходов. Эти и другие факторы существенно модифицируют реальное положение граждан и могут постоянно переводить часть семей из одной категории в другую по имущественному положению. Таким образом, границы бедности в значительной степени условны и подвижны.

Вторая сложность при решении проблемы бедности связана с ограниченными финансовыми возможностями общества. Осуществление мер поддержки бедного населения на федеральном и региональном уровнях, предусмотренных в законах «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и «О государственной социальной помощи», потребует увеличения финансирования затрат на социальные цели, сопоставимого со всем объемом средств на эти цели в консолидированном бюджете.

Таким образом, возможности общества по значительному сокращению бедности или даже по существенной поддержке бедного населения ограничены теми ресурсами, которыми оно располагает.

Третья сложность, возникающая при борьбе с бедностью, связана с механизмом предоставления помощи. Создание эффективного механизма поддержки бедных граждан в условиях жестких финансовых ограничений требует оказания *адресной* помощи беднейшим семьям. Это предполагает введение процедур дополнительной проверки реального состояния доходов и имущества бедных домохозяйств. Прямая оценка нуждаемости уже сама по себе является дорогостоящей мерой, которая должна опираться на развитую систему информации об имущественном положении и реальных денежных доходах, на процедуру принятия решений о размерах выдаваемой помощи и т.д. Для определения порядка выдачи помощи могут использоваться косвенные методы. Однако они несовершенны и неизбежно исключают часть реально бедных домохозяйств из числа имеющих право на пособие по бедности.

Итак, борьба с бедностью наталкивается на ряд проблем, связанных с финансовыми ограничениями, сложностью определения реальных границ бедности и выработкой эффективных механизмов помощи действительно беднейшей части населения. В переходных экономиках эти проблемы значительно усложняются по сравнению с развитыми странами из-за нестабильности экономических и социальных процессов и резко выросшего числа бедного населения в этих странах. Основы данных явлений во всех странах одни и те же — падение производства, низкие реальные доходы населения, безработица, неравенство в доходах, перераспределение богатства и собственности, недостаточные социальные трансферты.

Опыт развитых и развивающихся стран показывает, что стратегия сокращения бедности должна включать различные направления государственной политики. В отношении социально незащищенных групп населения, тех, кого отторгает рынок (стариков, инвалидов и т. п.), должна проводиться политика социальной поддержки и обеспечения равного доступа к социальным благам. Любой нетрудоспособный, независимо от размера доходов, должен иметь доступ к услугам здравоохранения, а при необходимости — и к получению социального пособия по поддержке благосостояния.

К сожалению, в категорию бедных нередко в силу тех или иных обстоятельств попадают и трудоспособные. Основной причиной бедности трудоспособного населения является безработица, поэтому необходимо расширять возможности продуктивной занятости и создавать систему обеспечения каждого устойчивым источником средств к существованию. Профессиональное обучение и повышение квалификации должны привести к росту производительности труда бедных. При этом бедные не только получат выгоды от экономического роста, но и внесут в него свой вклад.

Меры поддержки социально слабых слоев населения должны сочетаться с одновременным сохранением и усилением мотивации к труду. К таким мерам относятся, например, проверки нуждаемости в пособиях и льготах, особенно в условиях расцвета теневой экономики, выявление действительно уязвимых групп населения и перераспределение существующих трансфертов в их пользу. Большую роль в поддержке малодоходных и

слабозащищенных групп населения могут сыграть негосударственные организации и фонды.

В переходных экономиках проблема бедности значительно шире и сложнее. Она связана с решением вопросов, во-первых, о выборе модели национального экономического развития, которая ориентирована на социальную устойчивость и стабильность, и, во-вторых, о разработке единой государственной системы социальной защиты, которая в числе основных направлений деятельности будет предусматривать сокращение бедности.

Проблемы сокращения бедности

Экономический рост в Российской Федерации привел к снижению масштабов бедности. Согласно официальным статистическим данным, к 2004 г. уровень бедности (доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума) составил 17,8% от общей численности населения страны или 25,5 млн человек. Рост реальных доходов населения и сокращение общей безработицы также привели к сокращению дефицита денежного дохода малоимущего населения до 2,1% общего объема денежных доходов населения. В 2005 г. произошло дальнейшее снижение уровня бедности.

По данным обследования бюджетов домашних хозяйств, две трети бедного населения составляет население в трудоспособном возрасте, около 22% — дети, 12% — население старше трудоспособного возраста. Большой удельный вес граждан в трудоспособном возрасте в структуре бедного населения во многом связан с низким уровнем оплаты труда и незанятостью или неполной занятостью трудоспособных членов бедных домашних хозяйств. Высок риск попадания в бедность для жителей сельской местности и ряда небольших городов: доля сельских жителей среди бедного населения составила в 2003 г. 35,7%, тогда как в общей численности населения сельские жители составляют около 26,7%.

Главной целью политики в области борьбы с бедностью является существенное снижение уровня бедности на основе поддержания высоких темпов экономического роста, обеспечения макроэкономической стабильности, роста денежных доходов населения, повышения эффективности программ социальной защиты, направленных на борьбу с бедностью, и развития механизмов социального партнерства.

Высокие темпы экономического роста и поддержание макроэкономической стабильности играют особо важную роль в сокращении бедности. Как показывают результаты анализа, проведенного специалистами Всемирного банка, экономический рост на втором этапе преобразований принес бедным ощутимую пользу: в период экономического роста после 1999 г. бедные стали более обеспеченными, более того, увеличение потребления бедных было значительнее, чем более богатых.

Среди ряда факторов, повлиявших на снижение показателей бедности в 2001—2004 гг., следует выделить следующие:

- Рост доходов от трудовой деятельности. Рост занятости и увеличение реальной заработной платы были настолько весомыми, что привели к росту располагаемого дохода домохозяйств опережающими темпами по сравнению с темпом роста ВВП.
- Рост занятости и снижение безработицы.

• Уменьшение задолженности по заработной плате.

Все перечисленные факторы сокращения бедности особенно актуальны для слаборазвитых и депрессивных регионах с высоким уровнем бедности. Именно в этих регионах необходимость содействия экономическому развитию территорий приобретает первостепенное значение. Среди мер, которые могли бы способствовать такому развитию, можно выделить: развитие инфраструктуры; создание благоприятного инвестиционного климата; использование механизмов частно-государственного партнерства; повышение качества человеческого капитала (переобучение и повышение квалификации); программы содействия развитию малого бизнеса и другие меры, способствующие повышению экономической активности трудоспособных бедных.

Данные меры могут быть дополнены *программами содействия трудовой миграции* за пределы региона постоянного проживания в особенно депрессивных регионах.

Одним из важных механизмов борьбы с бедностью являются *программы социальной помощи*. Однако программы социальной помощи как на федеральном уровне, так и на региональном и местном уровнях имеют недостаточную эффективность, поскольку значительная часть их средств распределяется в пользу относительно обеспеченных категорий населения, и лишь небольшая часть средств приходится на долю бедных слоев населения.

По оценкам специалистов Всемирного банка, эффективность, измеренная как доля средств, достающихся представителям нижнего квинтиля, в Российской Федерации составляет около 30% по детским пособиям, 15% — по жилищным субсидиям и 23% — по децентрализованным (местным и региональным) видам социальной помощи, что намного ниже значений показателей эффективности адресной социальной помощи в целом ряде стран.

По оценкам российских специалистов, степень остроты имеющейся проблемы низкой эффективности программ социальной помощи в Российской Федерации варьируется в региональном разрезе: есть регионы, где эффективность программ социальной помощи достаточно высока даже по международным стандартам, есть регионы, где значение показателя эффективности программ социальной помощи гораздо ниже, чем в других регионах.

Наибольшая эффективность в распределении социальной помощи наблюдается в программах ежемесячных пособий на ребенка и субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг. В то же время льготы по оплате услуг ЖКХ, льготы на оплату телефона, льготы на оплату проезда на транспорте распределяются в основном в пользу небедных домохозяйств.

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

в Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» вносится ряд изменений, которые направлены на поддержку малоимущего населения и тем самым на сокращение бедности.

Основными целями оказания государственной социальной помощи, в том числе и в виде набора социальных услуг, согласно положениям Федерального закона от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ являются следующие цели: поддержание уровня жизни малоимущих семей, а также малоимущих одиноко проживающих граждан; адресное использование бюджетных средств; усиление адресности социальной поддержки нуждающихся граждан; создание необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества социальных услуг; снижение уровня социального неравенства; повышение доходов населения.

Таким образом, предполагается, что предоставление набора социальных услуг может способствовать повышению доходов и сокращению бедности тех категорий населения, которым предоставляется набор социальных услуг, и, следовательно, приводить к сокращению бедности населения Российской Федерации.

Согласно оценкам Правительства Российской Федерации уровень финансового обеспечения полномочий по социальной поддержке вышеперечисленных категорий граждан по сравнению со сложившимся в последние годы возрастет в 4 раза, что, видимо, может способствовать сокращению бедности граждан, входящих в перечисленные категории, и повлечь за собой изменения ситуации в области доходов и бедности как в субъектах Российской Федерации, так и в Российской Федерации в целом.

В Российской Федерации становится всё более актуальной необходимость повышения эффективности программ социальной помощи. Необходимо кардинальное повышение вклада государственных социальных программ в дальнейшем снижении доли бедных. Это подразумевает перестройку форм и методов работы органов социальной защиты; необходимость тесной координации деятельности органов социальной защиты, органов содействия занятости населения, органов, осуществляющих предоставление жилищных субсидий и иных форм социальной помощи, в виде совместного планирования социальных программ, совместной реализации социальных программ, использования единых баз данных о бедных домохозяйствах.

Одной из причин бедности является отсутствие доступа к качественному образованию. Как показывают данные официальной статистики, чем выше уровень образования у трудоспособного населения, тем ниже для него риск бедности.

Поэтому одним из важных условий сокращения бедности являются меры, направленные на повышение доступности качественного профессионального образования для детей из бедных семей. Для решения такой задачи необходима разработка и реализация совместных программ повышения доступности качественного профессионального образования для детей из бедных семей на основе взаимодействия органов образования и органов социальной защиты населения.

Низкая эффективность программ социальной помощи населению требует, во-первых, перестройки системы оказания социальной помощи, которая включала бы реорганизацию органов социальной защиты, разра-

ботку и внедрение механизмов межведомственной координации, отработку наиболее эффективных программ в рамках пилотных экспериментов, совершенствование системы управления в сфере социальной защиты населения, формирование системы мониторинга эффективности реализуемых программ, и, во-вторых, перехода к более широкому внедрению наиболее эффективных программ по борьбе с бедностью и, следовательно, к перераспределению ресурсов на эти цели.

Одной из задач в области сокращения бедности является необходимость совершенствования мониторинга бедности и создания мониторинга эффективности программ социальной помощи на основе лучших достижений мирового опыта.

Свой вклад в решение проблемы бедности населения должны внести мероприятия по повышению минимального размера оплаты труда и уровня оплаты труда работников бюджетных учреждений.

В Российской Федерации сформировалась система социального обслуживания граждан. Однако социальные услуги данной системы не всегда нацелены на бедные группы населения. Дальнейшее развитие системы социального обслуживания граждан должно осуществляться в том числе и с целью повышения доступности социального обслуживания для бедных групп населения. Использование рыночных механизмов, конкурентной среды, партнерства с организациями гражданского общества и бизнеса, новых моделей управления социальной инфраструктурой — все это актуально для совершенствования системы социального обслуживания граждан.

В соответствии с задачами в сфере борьбы с бедностью, которые предстоит решать Российской Федерации, нормативно-правовая база систем социальной защиты и социального обслуживания населения также нуждается в совершенствовании.

Одним из основных результатов реализации задач в области борьбы с бедностью, а также других направлений социально-экономических реформ должно стать сокращение числа граждан, живущих ниже уровня бедности, с 17,8% в 2004 г. до 10% к 2010 г.

Основные понятия

Бедность
Индекс человеческого развития
Концепции бедности
Направления борьбы с бедностью
Прожиточный минимум
Тенденции изменения доходов населения в переходной экономике
Уровень жизни населения
Формы доходов населения

Глава 46. Формирование системы социальной защиты населения. Национальные проекты

В ходе формирования новой модели национальной экономики России совершается переход от прежней системы социального патернализма и опеки государством населения к системе социальной защиты населения, присущей экономике с рыночными основами хозяйствования.

Роль и функции социальной защиты

Наличие развитой системы социальной защиты — признак современных развитых государств. В этих странах данная система находит выражение в системе институтов и мер, направленных на социальную поддержку граждан, предоставление им гарантий, оказание социальной помощи и обеспечение. Благодаря этим мерам устраняются неблагоприятные последствия рисков различного рода для граждан страны, обеспечивается поддержка социальной стабильности в обществе.

В этих государствах применяются различные системы социальной защиты. Характер и система мер социальной защиты производны от типа национальной экономической системы. Национальная модель социальной защиты — продукт длительного исторического развития. Она складывалась под воздействием не только экономического фактора, но и в результате политических дискуссий, отстаивания наемными работниками своих прав. Большое влияние на становление системы социальной защиты в западных странах оказал пример бывших социалистических государств по обеспечению социальных гарантий населению.

В экономической литературе и официальных материалах применяются различные определения социальной защиты. Это связано, во-первых, с тем, что система мер социальной защиты исключительно многообразна. Она охватывает фактически все категории граждан и включает большое количество форм помощи и гарантий. Во-вторых, границы между различными направлениями социальной защиты как по формам, так и по источникам в определенной мере условны. Выплаты, которые можно отнести к одному направлению социальной защиты, носят в ряде случаев более широкий характер и одновременно решают задачи по нескольким другим направлениям социальной защиты.

> Не достигнуто единое понимание терминологии в различных странах и в материалах международных организаций. Эволюция данного понятия прошла от перечисления мер защиты до более обобщенного определения всего комплекса мер, направленных на социальную защиту. При этом наиболее широко используются такие понятия, как *social security* (социальная безопасность), *social profection* (социальная защита). При этом в материалах Европейского союза последний термин используется все чаще.

Решая вопрос о содержании, направлениях и роли системы социальной защиты, необходимо исходить из ее места в целостной системе поддержания социальной устойчивости в обществе. С этой точки зрения становится очевидным, что если социально-трудовые отношения определяют социальную устойчивость на уровне основных субъектов экономичес-

кого процесса — отношения работодателей и работников, а подход с позиции доходов и уровня жизни характеризует источники, структуру и возможности поддержания стабильности, то роль мер собственно социальной защиты населения иная.

Социальная защита, ее институты и меры призваны обеспечить социальную устойчивость положения граждан независимо от их статуса и положения в обществе. Она тем самым выполняет важнейшую функцию обеспечения нормальной жизнедеятельности всех членов общества, как включенных в трудовые отношения, так и по тем или иным причинам не являющихся субъектами последних. Отсюда — *многообразие* форм социальной защиты, их постоянное развитие и изменение.

Благодаря этой роли социальной защиты в поддержании социальной устойчивости она одновременно позволяет сглаживать противоречия и минимизировать неблагоприятные последствия социально-трудовых отношений, недостатки распределения доходов, обеспечивать гарантии доступа к благам лиц, которые по тем или иным причинам не включены или не были включены в трудовую деятельность.

Следовательно, социальная защита в системе социальной устойчивости общества выполняет следующие *функции*. Во-первых, она обеспечивает определенные минимальные гарантии для всех граждан страны по доступу к базовым (основным) социальны благам, обеспечивающим жизнедеятельность любого человека. Во-вторых, она обеспечивает страхование граждан страны от рисков, возникающих в процессе их жизненного цикла. В-третьих, она обеспечивает помощь и поддержку гражданам страны, которые в силу тех или иных причин поставлены в трудное, а иногда особо сложное положение в обществе.

В силу своих функций и многообразия случаев и обстоятельств для оказания социальной защиты ее система не может не быть *многоуровневой*. Она охватывает меры, предпринимаемые федеральным правительством, регионами, муниципалитетами, а также работодателями и самими работниками. Субъектами социальной защиты являются и другие граждане страны.

В определении системы мер социальной защиты в национальной экономике особое значение имеет свойственный той или иной национальной экономической системе *социальный уклад* жизни людей, который во многом определяется традициями семьи, ролью женщины в экономике и обществе, отношением в стране к социальным благам как самоценности или вынужденной мере правительства и т.д. В результате формируются различные типы социальной защиты, соответствующие моделям национальной экономики и отличающиеся преобладанием тех или иных способов и методов защиты, а также опирающиеся на различные исходные принципы.

В немецкой модели социального рыночного хозяйства центральное место занимает социальное страхование, которое дополнено принципами обеспечения и вспомоществования (оказания социальной помощи). В шведской модели и однотипных с ней национальных экономических системах Скандинавских стран преобладает принцип солидарности и охвата всех слоев населения мерами социальной защиты при большой роли государства. Для систем социальной защиты южноевропейских стран (Италия, Греция и др.) характерно сочетание нескольких принци-

пов при обладании индивидуального подхода и относительно незначительных мерах на государственном уровне.

Система социальной защиты, присущая российской национальной модели экономики, находится в стадии формирования. Важность ее формирования определяется не только тем, что провозглашенные Конституцией Российской Федерации задачи создания социального государства требуют реального наполнения, но и невозможностью развивать процесс преобразований без создания институтов, гарантирующих социальную устойчивость общества на новых принципах.

Направления социальной защиты

Исходя из роли и основных функций социальной защиты, можно выделить следующие основные ее направления:

- социальное страхование;
- социальная помощь;
- обеспечение минимальных социальных гарантий[1].

Социальное страхование — направление социальной защиты населения, предназначенное для обеспечения населения в случае наступления социальных рисков различного рода. *Социальные риски* — наступление временной нетрудоспособности, несчастные случаи на производстве, утрата работы и кормильца в семье, утрата трудоспособности по старости и т.д. — сопровождают жизнь каждого человека. Они носят характер массового социального явления и касаются всех членов общества. Вследствие этого создание надежной, устойчивой системы социального страхования — важнейшее направление социальной защиты в любом развитом государстве.

Экономическая природа социального страхования тесно связана с *обязательностью* страхования для работников и работодателей. Это вытекает из природы данного вида социальной защиты и неизбежности наступления основных видов социальных рисков на том или ином этапе жизнедеятельности граждан. Вместе с тем система социального страхования включает и *добровольное* (частное) страхование граждан. Общим для данных форм страхования является то, что в обоих случаях в страховании участвуют сами застрахованные, но на различных началах — в обязательном порядке или на добровольных основаниях.

Благодаря обязательности страховых платежей достигаются высокий уровень их гарантии в случае наступления рисков и относительная простота процедуры осуществления выплат.

Социальное страхование как форма социальной защиты имеет еще одну принципиальную экономическую особенность — источником страховых взносов в конечном счете служит часть средств, необходимых для воспроизводства работников. Теоретически и практически важно разграничивать зарабатываемые средства, которые работник получает ежемесячно, ежегодно, и зарабатываемые средства, которые будут использованы им на собственное воспроизводство в дальнейшем — при наступлении тех или иных неизбежных социальных рисков. В этой связи возникает сложная задача определения пропорций не только между оплатой труда

[1] Систематизированное изложение мер социальной защиты см.: *Гейц И.В.* Гарантии, социальная защита и поддержка населения в Российской Федерации. — М.: ДиС, 2005.

и страховыми взносами, но и вклада предпринимателей в те или иные страховые фонды с учетом реального использования рабочей силы на предприятии работодателя.

В России эффективное управление финансовыми средствами на социальное страхование призваны обеспечивать государственные внебюджетные социальные фонды (ВСФ): Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ РФ); Фонд социального страхования (ФСС); Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФМС).

Внебюджетные социальные фонды являются финансовыми учреждениями при Правительстве РФ и формируются в основном за счет средств работодателей, а также бюджета и в незначительной части индивидуальных платежей. Определенная часть затрат, по существу связанная с компенсацией рисков, финансируется и через федеральный бюджет. Определенную и всевозрастающую долю страховых платежей осуществляют сами граждане через негосударственные фонды.

Основной объем средств, направляемых на социальное страхование, расходуется по линии пенсионного обеспечения, выплат пособий по временной нетрудоспособности и родам, санаторно-курортного лечения и на реабилитацию граждан.

Пенсионное обеспечение — крупнейшее направление и статья расходов социального страхования — выплата *пенсий*. Можно выделить следующие основные виды пенсий в РФ:

- *трудовые пенсии*: по старости, по инвалидности, в связи с потерей кормильца;
- *пенсия по государственному пенсионному обеспечению*: за выслугу лет, по старости (пострадавшим в результате технических катастроф); по инвалидности (из числа граждан, пострадавших в результате технических катастроф); социальная пенсия (для граждан, признанных нетрудоспособными).

Под трудовой пенсией в соответствии с *Законом о трудовых пенсиях* понимается ежемесячная денежная выплата в целях компенсации гражданам заработной платы или иного дохода, которые получали застрахованные лица перед установлением им трудовой пенсии либо утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованных лиц в связи со смертью этих лиц, право на которую определяется в соответствии с условиями и нормами, установленными действующим законодательством.

Застрахованными лицами при этом признаются следующие лица: работающие по трудовому договору или по договору гражданско-правового характера, предметом которого являются выполнение работ и оказание услуг, а также по авторскому и лицензионному договору; самостоятельно обеспечивающие себя работой (индивидуальные предприниматели, частные детективы, занимающиеся частной практикой нотариусы, адвокаты); являющиеся членами крестьянских (фермерских) хозяйств; работающие за пределами территории Российской Федерации в случае уплаты страховых взносов на добровольных основах; являющиеся членами родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования; иные категории граждан, у которых отношения по обязательному пенсионному страхованию возникают в соответствии с Законом об обязательном пенсионном страховании.

Все виды пенсий (по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца) оплачиваются из средств обязательного пенсионного страхования, формируемых в соответствии с *Закон об обязательном пенсионном страховании*, а также средств, уплачиваемых в составе единого социального налога в федеральный бюджет, и непосредственно средств федерального бюджета.

В ходе реформирования определено, что трудовая пенсия по старости и трудовая пенсия по инвалидности состоят из следующих частей — *базовой части*, *страховой части* и *накопительной части*.

Трудовая пенсия по случаю потери кормильца состоит из базовой части и страховой части.

К обязательному страховому обеспечению по обязательному пенсионному страхованию отнесены страховая и накопительная части трудовой пенсии по старости, страховая и накопительная части трудовой пенсии по инвалидности, страховая часть трудовой пенсии по случаю потери кормильца.

Финансирование выплаты базовой части трудовой пенсии осуществляется за счет сумм единого социального налога, зачисляемых в федеральный бюджет, тогда как финансирование выплаты страховой и накопительной частей трудовой пенсии — за счет средств бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Финансирование выплаты накопительной части трудовой пенсии осуществляется за счет сумм пенсионных накоплений, учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица, на сегодняшний день это касается только определенной категории застрахованных лиц, а именно лиц 1967 г. рождения и моложе.

Социальное страхование. Большинство расходов по социальному страхованию оплачиваются из средств, формируемых посредством уплаты единого социального налога в его части, зачисляемой в Фонд социального страхования Российской Федерации, а также страховых взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В особом порядке расходы по социальному страхованию осуществляют организации, применяющие специальные налоговые режимы (уплачивающие единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, единый налог при применении упрощенной системы налогообложения).

Медицинское страхование. Из средств, уплачиваемых в фонды обязательного медицинского страхования в составе единого социального налога, оплачиваются медицинские расходы, предоставляемые застрахованным лицам. При эт ом следует учитывать, что в настоящее время указанные расходы нормируются. Выделяется обязательное и добровольное страхование.

Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

Добровольное медицинское страхование осуществляется на основе программ добровольного медицинского страхования и обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских и иных услуг сверх ус-

тановленных программами обязательного медицинского страхования. Добровольное медицинское страхование может быть коллективным и индивидуальным.

Медицинское страхование осуществляется в форме договора, заключаемого между субъектами медицинского страхования (граждане, страховые медицинские организации, медицинские учреждения). Каждый гражданин, в отношении которого заключен договор медицинского страхования или который заключил такой договор самостоятельно, получает страховой полис.

Сложную природу имеют страховые взносы по *обязательному медицинскому страхованию*. С одной стороны, они сохраняют все признаки социального страхования — служат компенсации социальных рисков, возникающих в связи с утратой трудоспособности. С другой стороны, эти страховые взносы также используются для финансирования профилактических мероприятий здравоохранения.

> В соответствии с *Законом об основах социального страхования* граждане пользуются правами на следующие виды страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию: оплату за него медицинскому учреждению расходов, связанных с предоставлением необходимой медицинской помощи; пенсию по старости; пенсию по инвалидности; пенсию по случаю потери кормильца; пособие по временной нетрудоспособности; пособие в связи с трудовым увечьем и профессиональным заболеванием; пособие по беременности и родам; ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижении им возраста полутора лет; пособие по безработице; единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; единовременное пособие при рождении ребенка; пособие на санаторно-курортное лечение; социальное пособие на погребение; оплату путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей.

Оплата указанных расходов осуществляется за счет средств соответствующих государственных внебюджетных фондов. Непосредственно выплаты или же оплату расходов осуществляют работодатели (за счет начисленных к уплате по принадлежности сумм единого социального налога и страховых взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве или профессиональных заболеваний), исполнительные органы государственных внебюджетных фондов или же иные органы (организации).

Пособия по безработице являются формой страхования социальных рисков по случаю утраты работы. Однако основная часть выплат пособий по существу направляется на поддержание уровня доходов безработных или на социальные субсидии населению и, следовательно, по конкретному назначению может рассматриваться в рамках социальной помощи.

Социальная помощь — оказание поддержки гражданам, нуждающимся в материальном содействии в связи с ухудшением их положения и недостаточным уровнем личного дохода, семейным положением, возрастом, состоянием здоровья и другими причинами. Социальная помощь предоставляется в виде льгот и выплат, которые могут осуществляться в различной форме — денежной и натуральной, в виде услуг и товаров. В отличие от социального страхования, которое ориентировано на всех граждан,

социальная помощь должна, по сути, носить *конкретный* — адресный или категориальный — характер. Этим она принципиально отличается от системы страхования или предоставления базовых социальных гарантий населению.

Согласно изменениям, внесенным в *Закон о государственной социальной помощи*, предоставляемая гражданам Российской Федерации государственная социальная помощь подразделяется на помощь, оказываемую в виде предоставления гражданам набора социальных услуг, а также государственную социальную помощь, оказываемую за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

Государственная социальная помощь предоставляется малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, а также иным категориям граждан, указанным в *Законе о государственной социальной помощи*, в виде социальных пособий, субсидий, социальных услуг и жизненно необходимых товаров.

Государственная социальная помощь оказывается *в целях*:

поддержания уровня жизни малоимущих семей, а также малоимущих одиноко проживающих граждан, среднедушевой доход которых ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации;

адресного использования бюджетных средств;

усиления адресности социальной поддержки нуждающихся граждан;

создания необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества социальных услуг;

снижения уровня социального неравенства;

повышения доходов населения.

Непосредственное финансирование расходов, связанных с предоставлением социальных услуг, осуществляется за счет средств, предусмотренных в федеральном бюджете на соответствующий год:

Федеральному фонду обязательного страхования — на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан по оказанию дополнительной бесплатной медицинской помощи, в том числе предусматривающей обеспечение необходимыми лекарственными средствами;

Фонду социального страхования Российской Федерации — на реализацию мер социальной поддержки граждан по предоставлению путевок на санаторно-курортное лечение и проезду на междугородном транспорте к месту лечения и обратно;

Федеральному агентству по здравоохранению и социальному развитию — на реализацию мер социальной поддержки отдельных категорий граждан по бесплатному проезду на железнодорожном транспорте пригородного сообщения.

Получателями государственной социальной помощи за счет средств бюджетов *субъектов* Российской Федерации могут быть малоимущие семьи и малоимущие одиноко проживающие граждане, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации. Помощь оказывается в виде денежных выплат (социальные пособия, субсидии и другие выплаты) или натуральной помощи (топливо, продукты питания, одежда, обувь, медикаменты и другие виды натуральной помощи).

Перечень получателей социальной помощи, а также ее виды и размеры определяются органами государственной власти соответствующих субъектов Российской Федерации.

При этом государственная социальная помощь, оказываемая за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, назначается решением органа социальной защиты населения по месту жительства либо пребывания малоимущей семьи или малоимущего одиноко проживающего гражданина.

Социальная помощь тесно связана с системой **льгот**, т.е. предоставлением кому-либо преимуществ, частичным освобождением от выполнения установленных правил, норм или условий их выполнения. К концу 2005 г. общее количество человек, имеющих социальные льготы, превысило 51 млн человек. Из них 35 млн человек отнесены к региональным льготникам (15 млн ветеранов труда, 8 млн пенсионеров и 12 млн малоимущих семей с детьми). Финансовое обеспечение этих льгот отнесено к компетенции бюджетов субъектов Российской Федерации.

Основная проблема эффективной реализации данного направления социальной защиты — повышение роли и значимости *адресных выплат* населению, ориентированных на оказание помощи действительно нуждающимся гражданам и малоимущим домохозяйствам, сокращение числа и объема льгот.

Обеспечение минимальных социальных гарантий — важное направление социальной защиты — оно качественно отличается от других тем, что оно призвано обеспечить независимо от материального положения и социальных рисков равный доступ граждан страны к базовым социальным благам и государственную гарантию удовлетворения минимальных потребностей населения.

Выделение данного направления социальной защиты является исключительно важным в условиях трансформации.

Во-первых, общество в этот период переживает кардинальные изменения своей социальной структуры, происходит нарастание численности малоимущих домохозяйств, что может подорвать основы доступности граждан к услугам, обеспечивающим жизнедеятельность общества, а также равные стартовые условия для их вступления в активную трудовую деятельность. В удовлетворении таких базовых услуг особо выделяется необходимость доступа граждан страны к образованию и медицинскому обслуживанию.

Во-вторых, в условиях постоянных изменений в уровне доходов отдельных граждан, кризисного положения предприятий, макроэкономической нестабильности конституционные права граждан на получение общественно-необходимых социальных благ и услуг должны быть защищены государством. В этой связи необходимо установить минимальные размеры оплаты труда, пенсий, пособий по безработице, стипендий и некоторых других выплат.

Эти формы социальной защиты в рамках рассматриваемого направления имеют различные экономические механизмы для своей реализации. Обеспечение *доступа к социальным благам* достигается через механизм государственного финансирования социальных отраслей, использование внебюджетных фондов, а также индивидуальное участие в оплате части услуг данных сфер самими гражданами. Обеспечение **минималь-**

ных нормативов осуществляется непосредственно государством, как правило, путем законодательного их установления. Кроме того, ряд минимальных гарантий регламентируется специальными постановлениями правительства и ведомств, и они являются основанием для определения объема бесплатных социальных услуг.

В настоящее время в России действует развитая система социальных гарантий, которая распространяется фактически на все основные области жизнедеятельности. В сфере трудовых отношений — это гарантии в сфере оплаты труда (см. гл. 44); гарантии, связанные с заключением и расторжением трудовых договоров; гарантии в сфере охраны труда и связанные с трудовой деятельностью. Кроме того, существует развитая система гарантий, предоставляемых отдельным категориям граждан (работающим в районах Крайнего Севера, занятых на работах с химическим оружием и т.д.).

В рамках обязательного социального страхования действуют гарантии в области пенсионного обеспечения, выплат пособий различного рода, пособий по беременности и родам и т.д. Развитая система гарантий существует и при обеспечении прав граждан в сфере предоставления медицинской помощи, обеспечения занятости и т.д.

Система минимальных гарантий, выраженная в *нормативах минимальных выплат*, фактически охватывает все основные направления и формы социально-трудовых отношений — от установления минимальной оплаты труда до определения минимальных размеров конкретных выплат. Особенностью данной системы является не только порядок ее утверждения, но и периодический пересмотр утвержденных нормативов и, что происходит значительно чаще, абсолютных сумм выплат. Последнее связано как с ростом возможностей общества по увеличению размеров пенсий, окладов, других выплат, так и с вынужденным фактическим пересмотром нормативов в силу экономических трудностей: падения производства, инфляции и т.д.

Основные направления реформирования социальной защиты и отраслей социальной сферы

Дальнейшее реформирование системы социальной защиты, опираясь на достигнутые результаты преобразований, должно быть сконцентрировано на формировании целостной системы направлений, форм и мотодов социальной защиты населения и устранении противоречий ее развития на предыдущем этапе. Вследствие этого должны достигаться основные цели социальной политики и создаваться единство экономических и социальных условий для обеспечения как социальной стабильности, так и развития национальной экономики.

Как уже отмечалось, реформирование социальной защиты и отраслей социальной сферы, через которые во многом реализуются принципы социальной защиты (здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.), особо сложный процесс.

Во-первых, он прямо затрагивает материальные интересы всех членов общества. Учитывая, что он касается в первую очередь наименее обеспеченных слоев населения, такое реформирование особенно болезненно.

Во-вторых, имеются трудности объективного и долговременного характера. Перевод на рыночные принципы воспроизводства возможен в полной мере в том случае, если рыночная система достигла определенного уровня

развития. К сожалению, в России она пока находится в стадии становления, а элементы воспроизводства рабочей силы еще не переведены на рыночные принципы. Кроме того, уровень доходов и оплаты труда не позволяет еще форсировать рыночные преобразования социальной сферы.

В-третьих, издержки производимых социальных реформ исключительно велики. Пересмотр существующих гарантий, системы льгот связан с высокими затратами бюджетных ресурсов. Без значительных затрат со стороны государства (плата за отмену прежних гарантий) изменить социальные гарантии невозможно. Кроме того, изменение сложившихся механизмов государственного финансирования требует больших затрат административных ресурсов.

В-четвертых, неформальные практики получения и оплаты социальных услуг являются серьезным препятствием для разграничения ответственности государства и населения по обеспечению социальными услугами.

Препятствием служит и отсутствие в российском обществе согласия в отношении целей и содержания необходимых преобразований. Существует значительная степень недоверия к действиям государства в силу кардинального изменения положения граждан.

В связи с особенностями перехода на рыночные основы социальной сферы *важнейший принцип* таких преобразований — постепенность и выделение основных звеньев преобразований на каждом этапе.

В реформировании *социального страхования* один из ключевых вопросов преобразований — **реформа пенсионной системы**. На этом направлении уже достигнуты значительные результаты:

- был осуществлен переход от распределительной системы к смешанной распределительно-накопительной пенсионной системе;
- была создана система персонифицированного учета страховых обязательств государства перед каждым гражданином;
- у застрахованных лиц появилась возможность выбора порядка формирования своих пенсионных накоплений.

Реформирование пенсионной системы привело к росту ответственности работников за свое пенсионное обеспечение и повышению ответственности работодателя за уплату страховых взносов за каждого работника.

Взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ РФ) разделены на три части: 14% направляются в федеральный бюджет и используются для выплаты базовой государственной пенсии; 8—12% от оплаты труда являются страховой частью трудовой пенсии и перечисляются в ПФ РФ; 2—6% направляются в фонд для формирования «накопительной составляющей трудовой пенсии».

Размер пенсии определяется прежде всего размерами заработка работника и размерами отчислений в Пенсионный фонд. Проводятся индексации базовой и страховой частей пенсии. Начиная с 2004 г. в пенсионной реформе могут принимать участие негосударственные пенсионные фонды.

Однако реформирование пенсионного обеспечения осложняется рядом проблем.

Во-первых, необходимостью реформирования системы льготных пенсий, назначенных ранее общеустановленного пенсионного возраста лицам, занятым на рабочих местах с вредными и опасными условиями труда.

Во-вторых, необходимо осуществлять меры по обеспечению среднесрочной и, в перспективе, долгосрочной финансовой стабильности пенси-

онной системы в условиях формирования новой национальной модели экономики.

В-третьих, необходимость обеспечения гарантированных выплат накопительной части трудовой пенсии.

Данные вопросы могут быть в значительной мере решены путем совершенствования нормативно-правовой базы, а именно — разработкой и принятием соответствующих федеральных законов. Вместе с тем требуется решение всего комплекса вопросов, связанных с деятельностью *негосударственных пенсионных фондов* (информирование о их деятельности, совершенствование законодательства и т.д.).

Одним из важных направлений продолжения реформирования пенсионного обеспечения является приведение в среднесрочной перспективе размера социальных пенсий в соответствие с прожиточным минимумом пенсионера. Это, в свою очередь, предполагает соответственное повышение базовой части трудовой пенсии.

Большое внимание на первом этапе совершенствования пенсионной системы в Российской Федерации должно быть уделено мерам по развитию *механизмов обязательного пенсионного страхования, дополнительного пенсионного обеспечения и добровольного пенсионного страхования.* Среди таких мер прежде всего выделяются: расширение спектра предлагаемых негосударственными организациями пенсионных продуктов в сфере обязательного пенсионного страхования, что будет способствовать росту привлекательности негосударственных организаций в сфере обязательного пенсионного страхования; разработка мер по повышению эффективности инвестирования средств пенсионных накоплений и предотвращению конфликтов интересов в сфере формирования и инвестирования пенсионных накоплений.

Сложность реформирования пенсионного обеспечения состоит не только в необходимости увеличения размера и объема получаемых сегодня пенсий, но и в объективной сложности с обеспечением сохранности накопленных средств в условиях неразвитого фондового рынка, неустойчивости структур переходной экономики. В этой связи повышается роль государства как гаранта устойчивости и эффективного органа управления пенсионной системой.

Реформирование социальной помощи — сложный процесс не только в связи с большим многообразием видов и форм социальных выплат, но и в связи с тем, что данное реформирование затрагивает наименее обеспеченные слои общества. При этом переход граждан из одной категории в другую весьма подвижен и имеет тенденцию к значительному увеличению беднейших групп в случае ухудшения экономической конъюктуры.

Повышение эффективности оказываемой социальной помощи — ключевая проблема ее реформирования. Практика применения существующей системы оказания социальной помощи выявила в ней ряд недостатков и противоречий.

Законодательная и нормативная база действующей системы социальных пособий, выплат и льгот представляет собой огромное число законов со всеми вносимыми в них поправками, Указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ и других актов, принятых и принимаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, час-

то не согласованных между собой и далеко не всегда четко описывающих источники финансирования социальных выплат, ответчиков и формы ответственности в случае невыполнения положений данных актов.

С учетом мер социальной защиты населения, осуществляемых региональными и муниципальными органами власти, доля возможных получателей выплат по социальной помощи еще больше, чем это вытекает из законодательства РФ (свыше 70% населения). В то же время часть населения, имеющего денежные доходы ниже официального прожиточного минимума, значительно меньше. Следовательно, даже при предположении, что все население с доходом ниже прожиточного минимума охвачено теми или иными формами социальной защиты, получается, что значительная доля выделяемых на социальную защиту средств из бюджетов и внебюджетных фондов всех уровней расходуется на поддержку тех групп населения, доходы которых выше прожиточного минимума.

Реформирование системы социальной помощи осуществляется в направлении *повышения роли регионов в решении вопросов социальной политики*, повышения ее адресности и концентрации средств социальной помощи на поддержку наиболее бедных слоев населения при расширении учета и проверки нуждаемости.

Очевидно, что декларирование принципа проверки нуждаемости и существующие методики такой проверки, основанные прежде всего на учете легальных доходов (заработной платы, пенсий, стипендий и т.п.), приводят к тому, что ошибки включения небедных в программы социальной помощи и исключения бедных семей из этих программ остаются значительными.

Реформирование существующей системы социальных выплат и льгот с целью повышения адресности предоставления отдельных выплат или льгот при сохранении существующей системы социальной помощи — один из возможных путей повышения эффективности системы социальной защиты. Этот путь требует значительных издержек, связанных с изменением порядка предоставления каждой выплаты или льготы, с переходом к принципу учета нуждаемости по каждой выплате или льготе отдельно.

Другим направлением реформирования системы социальных пособий, выплат и льгот является *максимальное упрощение действующей системы социальных пособий, выплат и льгот* при переходе к принципу предоставления социальной поддержки малообеспеченным домохозяйствам на основе проверки нуждаемости и переводе системы социальной защиты домохозяйств, не относящихся к категориям нуждающихся, на страховую основу. Такое реформирование в сфере социальной поддержки населения должно быть увязано с сокращением бюджетных субсидий производителям товаров и услуг и постепенной заменой этих субсидий на адресные выплаты нуждающимся категориям населения.

Значительная часть решений, формирующих обязательства по выплатам различных социальных пособий, льгот и видов социальной помощи, сосредоточена на федеральном уровне и оформлена в виде федеральных законов. Между тем подавляющее большинство этих выплат возложено на территории Российской Федерации. При этом у региональных властей на практике остаются очень ограниченные возможности модифицировать эти льготы и приспособить их к своим потребностям. Данное

положение противоречит принципам федерализма. Поэтому в сфере социальных пособий и льгот требуется расширение самостоятельности территорий в принятии решений относительно того, какие выплаты в этой территории действительно нужны, в каких объемах и в какой форме они должны предоставляться конкретным категориям населения.

Важный шаг в данном направлении сделан на современном этапе. Принятие Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ или как принято его называть «Закон о монетизации льгот» приводит систему социальной защиты в соответствии с принципом разграничения полномочий между федеральным, региональным и муниципальным уровнями власти. Тем самым в 2004 г. получила законодательное оформление реформа системы оказания социальной помощи различным категориям граждан с учетом разграничения полномочий и финансовой ответственности в данной сфере между федеральным уровнем, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями. Оказание социальной помощи малоимущим домохозяйствам отнесено к сфере компетенции субъектов, которые будут оказывать указанную помощь исходя из возможностей региональных бюджетов.

Переход к предоставлению адресной социальной помощи нуждающимся домохозяйствам на основе проверки нуждаемости требует постепенности и соблюдения принципа социальной справедливости. Непродуманные и поспешные действия в этой области могут подорвать позитивный потенциал преобразований и вызвать отрицательную реакцию населения.

Важное направление оказания социальной помощи, которое нуждается в постоянном внимании, — осуществление мер по трансформации различного ряда льгот в натуральной форме в денежную или опосредственно денежными отношениями. Благодаря этому может быть достигнуто несколько результатов — расширение сферы деятельности рыночных отношений в социальной сфере, повышение степени свободы граждан в вопросе порядка удовлетворения льгот и тем самым в ряде случаев в более полной реализации права на получение тех или иных льгот гражданами.

Однако, как показал опыт **монетизации льгот** после введения Федерального закона, в этом случае обнаруживается ряд проблем и противоречий, которые следует учесть при осуществлении данного направления совершенствования социальной политики. Это необходимость продумывания и тщательной подготовки к каждому шагу такой модернизации (нормативная база, ресурсы, учет мнения различных групп населения, пособий или льгот и т.д.). Одна из основных сложностей введения монетизации состоит в том, что выбор денежной формы получения льгот зачастую вступает в противоречие с реальной необходимостью предоставления льгот — в натуральной форме для поддержания здоровья населения.

Согласно Федеральному закону от 22 августа 2004 г. №122-ФЗ льготники получили право самостоятельно выбирать с 2006 г. между получением услуг, включенных в набор социальных услуг, и получением денежной компенсации, равной стоимости набора. Выбор нужно было осуществить до 1 октября 2005 г. В годовом исчислении стоимость лекарственного обеспечения в составе набора социальных услуг равняется

4200 руб. Фактическая стоимость отпущенных лекарственных средств на 1 человека в среднем составила 2968 руб. Так что для многих льготников выбор в пользу денег представлялся вполне оправданным. Число выбравших деньги оказалось чрезвычайно велико — 54%, в том числе среди инвалидов войны — 34%, ветеранов войны — 43%, ветеранов боевых действий — 87%, инвалидов — 30%, детей-инвалидов — 61%, лиц, подвергшихся воздействию радиации, — 45%. Отметим, что от получения лекарств отказалась значительная часть категорий лиц, которые объективно нуждаются в сравнительно большом по объему обеспечении лекарственными препаратами. То есть они либо слишком низко расценивают свои потребности в медикаментах и переоценивают возможности самостоятельно купить лекарства в розничной торговле, когда им это потребуется, либо слишком высоко оценивают затраты времени и сил на получение льготных рецептов. Такое поведение льготников свидетельствует о том, что внедренная схема их лекарственного обеспечения, будучи с управленческой точки зрения достаточно технологичной, привела к результату, весьма сомнительному с точки зрения его последствий для состояния здоровья целевых категорий граждан, для которых эта схема вводилась.

Реализованная схема выбора льготниками денег или лекарственного обеспечения в натуральном выражении и результаты такого выбора порождают также серьезную экономическую проблему — проблему неблагоприятного отбора, являющуюся классической проблемой страхования. Те, кто не отказался от лекарственного обеспечения в пользу денег, обладают существенно большей потребностью в лекарствах, чем те, кто выбрал деньги.

Реформирование образования понимается как реформирование всей системы образования, начиная с дошкольного и заканчивая высшим и послевузовским профессиональным образованием, которое подразумевает совершенствование образовательных программ и стандартов, большую ориентацию на потребности рынка труда, более четкое определение обязательств всех уровней власти в области образования.

Такое реформирование не может быть проведено без тщательной реструктуризации сети образовательных учреждений, совершенствования системы бюджетного и внебюджетного финансирования, введения нормативно-подушевого финансирования образования и внедрения образовательных кредитов.

Среди мероприятий, которые предполагается осуществить в реформировании образования, можно отметить следующие:

- разработка системы стимулирования образовательных учреждений, которые активно внедряют инновационные образовательные программы. Данную задачу предполагается решить в том числе и путем оказания государственной поддержки высшим и общеобразовательным учреждениям по приобретению лабораторного оборудования, программного обеспечения, модернизации учебных классов и подготовке преподавателей общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы;
- внедрение в образовательных учреждениях современных образовательных технологий и дистанционных программ обучения, а также подключение общеобразовательных школ к сети Интернет;

• формирование сети университетов и бизнес-школ;

• переход на новую систему оплаты труда педагогов в школьных учреждениях, стимулирующую повышение качества образования, а также завершение перехода к нормативному финансированию учебного процесса;

• оказание государственной поддержки талантливой молодежи, включая предоставление грантов для школьников, студентов и молодых.

Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006—2010 гг. рассматривает задачи обеспечения качества, доступности и эффективности образования на период до 2010 г. Реализация данной концепции в среднесрочной перспективе может быть достигнута через претворение в жизнь ряда основных мер по модернизации образования: развитие инфраструктуры непрерывного профессионального образования, включающей создание системы оценки качества образования на всех уровнях образования, расширение числа организаций, которые реализуют образовательные программы непрерывного профессионального образования (прежде всего программы повышения квалификации и переподготовки кадров); привлечение работодателей к деятельности общественно-профессиональных организаций; поиск и отбор инновационных образовательных технологий, а также оценка качества образовательных программ; многоплановая реструктуризация сети образовательных учреждений, включающая передачу образовательных учреждений на уровень субъектов Российской Федерации; ведомственное переподчинение образовательных учреждений; интеграция учреждений разного уровня образования; переход от управления образовательными учреждениями к управлению образовательными программами, востребованными на рынке труда.

Предполагается создать механизмы интеграции программ начального и среднего профессионального образования и включения их в систему непрерывного профессионального образования; осуществить разработку новых образовательных стандартов профессионального образования с учетом современных требований к различным категориям работников, с привлечением работодателей к разработке данных стандартов, учебных планов и образовательных программ.

Развитие системы образования связано с созданием условий для повышения ее инвестиционной привлекательности, в том числе повышения качества кадрового состава системы образования путем повышения квалификации и переподготовки работников образования; выработкой механизмов оплаты труда педагогических работников, нацеленных на повышение качества и эффективности их работы; созданием условий для использования форм общественного участия в управлении (попечительские и наблюдательные советы); обеспечением большей прозрачности процессов финансово-хозяйственного управления образовательными учреждениями; внедрением, разработкой и апробацией механизмов нормативно-подушевого и программного финансирования учебных заведений.

В обществе широко обсуждается вопрос необходимости повышения качества образования, его инновационной направленности, большей ориентации образования на потребности рынка труда, обеспечения доступности качественного образования, в том числе и для граждан из бедных семей.

Реформирование здравоохранения. В системе здравоохранения в Российской Федерации существует целый ряд серьезных проблем, требующих решения.

Во-первых, ограниченность государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, отсутствие профилактики заболеваний, а также несбалансированность гарантий с имеющимися финансовыми ресурсами. Все это приводит к тому, что снижается доступность медицинской помощи для населения, особенно для бедных граждан.

Во-вторых, сложившаяся система обязательного медицинского страхования (ОМС) не способствует повышению эффективности использования ресурсов здравоохранения: субъекты Российской Федерации не полностью выполняют свои обязательства по уплате страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения; растет неравенство регионов по уровню финансирования здравоохранения, а централизуемая часть налоговых платежей недостаточна для выравнивания условий финансирования территориальных программ ОМС.

В-третьих, ресурсы системы здравоохранения используются неэффективно: избыточна сеть медицинских учреждений с низким материально-техническим оснащением; преобладает стационарная помощь, недостаточна приоритетность первичной медико-санитарной помощи; слабое развитие сети профилактических учреждений; недостаточна мотивация медицинского персонала к качественной работе.

Основной целью реформы здравоохранения является повышение доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения, в том числе и бедных. Для выполнения этой цели принимаются следующие *меры*:

- законодательное закрепление государственных гарантий оказания медицинской помощи населению. Для этого по каждому виду заболеваний на федеральном уровне разрабатываются и утверждаются стандарты медицинской помощи, включающие перечни медицинских услуг и лекарственных средств, а также алгоритмы выполнения медицинских услуг, единые для всей страны. На базе данных стандартов субъекты Российской Федерации должны разработать клинико-экономические стандарты, которые конкретизируют требования федеральных стандартов и содержат оценку стоимости оказания медицинской помощи;
- модернизация системы обязательного медицинского страхования, включая завершение перевода системы ОМС и в целом отрасли здравоохранения *на страховые принципы*. Страховые медицинские организации должны стать информированными покупателями медицинской помощи в интересах застрахованных, а сами застрахованные будут иметь возможность реального выбора страховой медицинской организации. Реализация территориальных программ и более жестких обязательств бюджетов субъектов Российской Федерации по ОМС неработающего населения будет способствовать укреплению финансовой системы обязательного медицинского страхования.

Совершенствование системы оказания медицинской помощи путем:

- приоритетного развития первичной медико-санитарной помощи с акцентом ее направленности на профилактику заболеваний; оснащения новым диагностическим оборудованием более 10 тысяч муниципальных

поликлиник и значительного числа районных больниц и фельдшерских пунктов, обновления автопарка «скорой помощи»; повышения заработной платы участковых терапевтов, педиатров и врачей общей практики на 10 тысяч рублей в месяц, а медсестер — не менее чем на 5 тысяч рублей в начале 2006 г.; обеспечения подготовки более десятка тысяч участковых врачей и врачей общей практики;

- повышения доступности высоких медицинских технологий в кардиохирургии, онкологии, травматологии, и прежде всего их использования при лечении детей;
- перемещения части объемов медицинской помощи со стационарного на амбулаторный этап;
- преобразования большой части медицинских учреждений в государственные (муниципальные) автономные учреждения и автономные некоммерческие организации для повышения самостоятельности в использовании ресурсов;
- обеспечения доступа граждан к качественным лекарственным средствам: внедрения механизмов финансирования лекарственного обеспечения населения, в первую очередь социально уязвимых категорий граждан, внедрения лекарственного страхования, совершенствования системы государственного регулирования цен на лекарственные средства.

Национальные проекты Формирование социальной устойчивости — многоплановая проблема. Она обеспечивается не только созданием институциональных условий в сфере социальной защиты, совершенствованием отраслей социальной сферы, но и прогрессом других отраслей, которые обеспечивают жизнедеятельность людей путем производства продуктов питания, строительства жилья, развития сферы услуг и т.д. В переходных условиях в силу имеющейся дифференциации доходов и благ особенно стремительно нарастают проблемы обеспечения основной части населения приоритетными для жизни благами. Особенно острыми стали демографические проблемы.

Выделение комплекса таких проблем на каждом этапе — важнейшая проблема формирования социальной устойчивости в условиях современного этапа трансформации.

Именно при переходе ко второму этапу преобразований обнаружилась особая острота проблем *здравоохранения* на фоне снижающейся численности населения; проблем *образования*, как определяющих интеллектуальный потенциал страны в условиях становления общества, основанного на знаниях и инновациях; проблемы обеспечения населения *жильем* в условиях роста цен и дифференциации доходов; *необходимости обеспечения продовольствием*, как фактора поддержания национальной безопасности и благополучия граждан.

Национальные проекты призваны решать комплекс наиболее острых проблем социальной устойчивости, без чего невозможно далее обеспечивать рост благосостояния людей на современном этапе формирования национальной экономики.

Национальные проекты — новая институциональная форма формирования социальной устойчивости. Она сочетает проектный, программный подход с организационными формами, способными направить деятельность существующих институтов на нужды решения социальных за-

дач. В этом одна из главных организационных *особенностей* национальных проектов. Они сочетают общегосударственный подход к социальному развитию с узкоотраслевыми и региональными схемами управления социальными процессами.

Национальные проекты — это способ сочетания конкретных и общих проблем развития общества. От укрепления здоровья населения, развития образования, решения жилищной проблемы, решения экономических проблем зависит во многом будущее страны в целом.

Национальные проекты — это способ добиться решения эффективного использования бюджетных ресурсов на социальные цели. Решение данной проблемы здесь опирается на новые формы контроля государства к использованию данных ресурсов по всей вертикали государственной власти.

В системе национальных проектов выделяются следующие проекты:

Проект «Доступное и недорогое жилье — гражданам России». Он включает:

- увеличение объемов жилищного строительства;
- увеличение объемов ипотечного кредитования;
- формирование нормативной базы, необходимой для выпуска ипотечных ценных бумаг;
- увеличение уставного капитала Агентства по ипотечному жилищному кредитованию;
- снижение среднего времени нахождения в очереди на улучшение жилищных условий;
- поддержку молодых семей;
- исполнение государственных обязательств по предоставлению жилья ветеранам войн и вооруженных конфликтов, чернобыльцам, инвалидам и другим категориям граждан.

Проект «Здоровье». Он включает:

- переход на новые формы оплаты труда врачей, введение системы материального стимулирования медицинских работников по конечным результатам деятельности;
- подготовку и переподготовку врачей общей практики, участковых терапевтов и педиатров, укомплектование медицинскими кадрами участковой службы;
- укрепление диагностической службы первичной медицинской помощи;
- укрепление материально-технической базы службы «скорой помощи», в том числе оснащение бригад «скорой медицинской помощи» современными транспортными средствами, реанимобилями;
- возрождение профилактического направления в здравоохранении, формирование у населения культуры здоровья;
- удовлетворение потребности населения в дорогостоящих видах медицинской помощи, перевод федеральных специализированных учреждений на работу в условиях государственного заказа.

Проект «Образование». Он включает:

- государственную поддержку вузов и школ, активно внедряющих инновационные образовательные программы;
- реализация программы поддержки лучших учителей;
- информатизацию образования;

• создание новых университетских центров межрегионального развития на базе действующих вузов в Южном и Сибирском округах;

• поддержку талантливой молодежи;

• развитие системы профессиональной подготовки в армии;

• поддержку одного из главных направлений деятельности образовательного учреждения — воспитания школьников.

Проект «Развитие агропромышленного комплекса». Он включает:

• развитие животноводства;

• повышение доступности кредитных ресурсов для финансирования строительства и модернизации животноводческих комплексов;

• развитие сельхозлизинга (наращивание объемов поставок техники, оборудования и племенного скота на условиях лизинга);

• стимулирование импорта (через отмену ввозных пошлин) технологического оборудования для животноводства и первичной переработки продукции, не имеющего отечественных аналогов;

• расширение доступа к заемным средствам мелкому производителю на основе субсидирования процентных ставок по кредитам и через создание системы сельской кредитной кооперации;

• модернизацию и развитие инфраструктурной сети заготовительных, снабженческих и сбытовых предприятий АПК, предприятий по первичной переработке сельскохозяйственной продукции;

• обеспечение товаропроизводителей долгосрочными финансовыми ресурсами на основе поэтапного вовлечения в рыночный оборот земель сельскохозяйственного назначения (создание системы земельно-ипотечного кредитования).

Кроме того, в рамках проекта *Газификации России* выделяются ресурсы на газификацию страны, в том числе сельской местности.

Развитие национальных проектов строится на новой основе. Это не классический государственно-приоритетный подход, а подход, основанный на взаимодействии государства и бизнеса в решении социальных проблем общества. Тем самым это перспективная и новая форма обеспечения социальной устойчивости общества.

Национальные проекты показывают свою жизнеспособность и эффективность. Их реализация — важное направление на пути к эффективной модели национальной экономики России.

Основные понятия

Монетизация льгот
Национальные проекты
Пенсионная система
Пенсионное обеспечение
Система социальной защиты
Социальная помощь
Социальное страхование
Социальные гарантии
Функции социальной защиты

Раздел V. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ И ФИНАНСОВОГО РЫНКА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Глава. 47. Финансовая система. Бюджет и межбюджетные отношения

Содержание и функции финансов и финансовой системы

В рыночной экономике производство товаров, услуг, их обмен опосредуются движением денежных средств. Масштабы кругооборота, способы мобилизации, использования, распределения денежных средств между различными участниками воспроизводственного процесса с развитием рыночных отношений в ходе трансформации национальной экономики России многократно возрастают и становятся более разнообразными. Особое место в этом процессе занимает движение денежных средств, обособленное от движения товаров.

Возникновение государства приводит к формированию нового типа отношений между институтами, представляющими государственную власть, и остальными субъектами воспроизводственных отношений. Эти отношения возникают по поводу распределения и перераспределения произведенного в обществе продукта. Различные субъекты, включенные в воспроизводственный процесс, претендуют на получение определенной доли созданного общественного продукта в соответствии с существующими формами собственности, нормами делового оборота и действующими законами. В рыночной экономике распределяется и перераспределяется стоимость общественного продукта, а взаимоотношения государства и остальных субъектов в этом процессе носят денежный характер.

Процесс распределения и перераспределения созданного общественного продукта связан с формированием *фондов денежных средств* на двух полюсах этих отношений — на уровне институтов государственной власти и на уровне остальных субъектов воспроизводственного процесса: хозяйствующих субъектов (фирм) и домохозяйств.

Основой этих распределительных процессов является общественное производство, где непосредственно создается общественный продукт. Отдельные хозяйственные субъекты в соответствии с практикой хозяйствования и принятыми правовыми нормами распределяют полученный в результате своей деятельности доход на фонды денежных средств, обеспечивающие их воспроизводство как экономических субъектов. Это фонды, предназначенные для закупки необходимых сырья и материалов, для выплаты заработной платы, фонды амортизационных отчислений и фонды для осуществления налоговых платежей государству. При успешной работе хозяйствующий субъект после формирования фондов, обеспечивающих его простое воспроизводство и выполнение обязательств перед государством, имеет возможность сформировать фонды, обеспечивающие его расширенное воспроизводство, его развитие, расширение его деятельности.

В распределении стоимости совокупного общественного продукта участвуют и домохозяйства, формируя свои доходы в виде заработной пла-

ты, предпринимательского дохода и различных доходов на капитал, получаемых в виде дивидендов и процентов. У них также возникают обязательства перед государством по поводу перечисления части полученного дохода в фонды денежных средств институтов государственной власти.

Фонды денежных средств, формируемые на уровне хозяйствующих субъектов и домохозяйств, называют *децентрализованными денежными фондами*.

Государство, аккумулируя часть доходов хозяйствующих субъектов и домохозяйств, создает фонды денежных средств, необходимые ему для выполнения функций, связанных с обеспечением безопасности, экономической и социальной стабильности в обществе. Фонды денежных средств, формируемые на уровне государства, называют *централизованными денежными фондами*.

Финансы — это совокупность экономических отношений, опосредующих образование, распределение и использование фондов денежных средств в процессе создания, распределения и перераспределения общественного продукта.

Характерными и отличительными признаками финансов являются: распределительный характер отношений, лежащий в основе движения денежных средств, не связанного с движением товарных потоков; движение денег осуществляется на принципах обязательности и безвозмездности; формирование централизованных и децентрализованных денежных фондов связано с определенной целевой направленностью их использования.

Функции финансов. Отличительные черты финансов предопределяют их функции.

Главной функцией финансов является *распределительная функция*. Распределительный процесс лежит в основе формирования фондов финансовых средств. Распределение созданного общественного продукта между всеми участниками воспроизводственного процесса: государством, хозяйствующими субъектами и домохозяйствами, каждый из которых выполняет в экономической системе свои специфические функции, делает процесс воспроизводства реально осуществимым.

Регулирующая функция финансов связана с возможностью изменения, регулирования конкретных параметров распределительного процесса: объема средств, перераспределяемых в пользу государства; принципов расчета этих платежей; состава и целевого наполнения денежных фондов, формируемых разными участниками воспроизводства. Изменяя параметры распределительного процесса, можно воздействовать в заданном направлении на протекание воспроизводства и на уровне домохозяйства, и на уровне хозяйствующего субъекта, и на уровне государства в целом.

Регулирующая функция может быть эффективной, только если будет дополнена *контрольной функцией*. Контроль за тем, как происходит распределительный процесс, насколько эффективно расходуются сформированные денежные фонды участниками воспроизводственного процесса, позволяет получить необходимую информацию для проведения соответствующих корректировок.

Финансовая система — сложная система финансовых отношений, совокупность централизованных и децентрализованных денежных фондов, создаваемых разными участниками воспроизводственного процесса, принятые в государстве правовые нормы, регулирующие организацию

этих отношений, совокупность институтов, непосредственно реализующих эти отношения.

Финансовая система, по существу, выступает формой организации распределительных денежных отношений между всеми участниками воспроизводственного процесса. Поскольку речь идет об отношениях, могут быть выделены *субъекты* и *уровни* формирования этих отношений.

Это уровень государства, на котором формируются централизованные денежные фонды, и уровни, на которых создаются децентрализованные денежные фонды, — уровень хозяйствующих субъектов и уровень домохозяйств. Функциональное назначение, методы и способы формирования и использования финансовых ресурсов на этих уровнях различны.

Особое место в финансовой системе занимают **фонды страховых резервов**. Страховые фонды отвечают не всем признакам финансов. Движение денежных средств в рамках страховых фондов не связано с движением товарных потоков, однако принцип обязательности и безвозмездности им не полностью присущ. Страховые фонды выполняют в воспроизводственном процессе чрезвычайно важную функцию. Они обеспечивают воспроизводству непрерывность, которая может быть нарушена в силу различного рода природных, экономических или политических кризисов.

Основой финансовой системы являются *децентрализованные финансы*, поскольку именно здесь сосредоточена основная масса финансовых ресурсов государства. Среди децентрализованных финансов ключевое место занимают финансы хозяйствующих субъектов, поскольку именно здесь создаются основные блага. От результатов деятельности хозяйствующих субъектов зависят качество и объем общественного продукта, определяющего благосостояние всего государства.

Централизованные финансы представлены бюджетной системой. В зависимости от административно-территориального устройства государства подсистема централизованных финансов может состоять из двух уровней (унитарное государство) или трех уровней (федеративное государство).

Федеративное устройство России включает *три уровня управления*: федеральный уровень, уровень субъектов федерации и местный уровень (органы местного самоуправления).

На каждом уровне формируются фонды денежных средств:

- *на федеративном уровне* — федеральный бюджет и федеральные внебюджетные фонды;
- *на уровне субъектов федерации* — бюджеты субъектов федерации и территориальные внебюджетные фонды;
- *на местном уровне* — бюджеты органов самоуправления.

Объемы и целевое назначение фондов денежных средств, создаваемых на разных уровнях централизованных финансов, привязаны к составу и содержанию функций, выполняемых каждым уровнем в общей системе государственного управления.

Финансовые ресурсы, поступающие в распоряжение домохозяйств, хозяйствующих субъектов и государства в процессе первоначального распределения созданного в обществе совокупного продукта, используются по их целевому назначению. Эти финансовые ресурсы могут поступать в процесс дальнейшего перераспределения через финансовые рынки — банковскую систему и фондовый рынок, где движение этих ресурсов осуществляется на рыночной основе.

Бюджетная система в национальной экономике России

В процессе рыночной трансформации национальной экономики России формируется и новая система финансовых взаимоотношений государства, предприятий и населения — новый тип бюджетной системы. Бюджетно-налоговая политика становится одним из основных механизмов макроэкономического регулирования экономики и превращается в важный рычаг реализации социально-экономической политики государства. При этом бюджетная и налоговая системы играют исключительно важную роль в организации всего национального воспроизводства, в обеспечении его экономической и социальной устойчивости.

В национальной экономике России в результате формирования рыночных основ экономики формируется иной, нежели это было в плановой централизованной экономике, тип бюджета и бюджетной системы.

В централизованной экономике государственный бюджет являлся *бюджетом всего народного хозяйства.*

Такая концепция организации бюджетной системы отражала огосударствление воспроизводственного процесса, централизацию производства, распределения, перераспределения и использования значительной части национального дохода, в том числе ресурсов накопления и возмещения, в масштабах государства. Через государственный бюджет осуществлялось перераспределение преобладающей доли денежных доходов народного хозяйства. Государственный бюджет был финансовым источником расширенного воспроизводства большей части формально хозрасчетных предприятий и отраслей народного хозяйства и общим «котлом» доходов и расходов всего общества, всех его частей, национально-государственных структур.

Новый тип бюджетной системы основывается на подходе к бюджету как институту рыночной экономики, в которой государство обеспечивает производство общественных благ, призванных удовлетворять совместные потребности (услуги правоохранительного и оборонного характера, инфраструктура, блага науки, культуры, здравоохранения и образования, услуги по государственному управлению). При этом формируется новый тип государственных финансов как финансов одного из субъектов хозяйства в рыночной экономике. Данный подход отражает современные воззрения на бюджетную систему и ее функции в экономической жизни. Бюджет перестает быть бюджетом всего народного хозяйства, являясь финансовым фондом государства, которое использует аккумулированные финансовые ресурсы для удовлетворения потребностей в общественных товарах и услугах. Возрастает регулирующая роль бюджета во всей системе инструментов государственного воздействия на экономику.

Существенным моментом становится формирование нового типа внутренних *межбюджетных отношений.* Вместо единой бюджетной «вертикали» унитарной модели бюджетной системы формируется система взаимодействия относительно самостоятельных бюджетов трех уровней: федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и бюджетов системы местного самоуправления.

Определяются новое положение, содержание и роль федерального бюджета в экономической политике и бюджетной системе, изменяется харак-

тер его отношений с бюджетами субъектов федерации и местными бюджетами. В то же время существующая тенденция децентрализации бюджетной и налоговой систем, государственной собственности и финансовых ресурсов не может отменить того факта, что экономические и социальные процессы, связанные с рыночным развитием, предполагают централизацию ряда функций государства, в том числе регулирующей и социальной. Это требует формирования сильного федерального бюджета. Наряду с укреплением и развитием доходной базы бюджетов субъектов федерации и бюджетов органов местного самоуправления и решением ими проблем бюджетной самодостаточности в России сохраняется потребность в растущей централизации значительной доли ВВП в федеральном бюджете. Федеральный бюджет должен быть одним из главных рычагов в системе государственного регулирования рыночных процессов, проведении региональной политики, обеспечении стратегии экономического развития, выравнивания финансовой обеспеченности регионов, сохранения единого экономического и социального пространства.

Основными функциями бюджетной системы в экономике становятся: аккумулирование финансовых ресурсов на нужды государства и общества в целом; регулирование социально-экономических процессов; перераспределение финансовых ресурсов (территориально-региональное, межотраслевое, межведомственное, социальное); поддержка и стимулирование предпринимательской деятельности; инвестиционная функция; функция социальной защиты; функция контроля над финансовыми доходами и расходами государства и связанных с ним структур. В силу открытости экономики стихийным колебаниям мирового финансового рынка бюджетная система Российской Федерации выполняет также функции антикризисного регулирования и обеспечения финансовой безопасности государства.

Функции бюджетной системы взаимосвязаны, взаимодополняют друг друга. Наиболее сложной является связь между функциями стимулирования предпринимательской деятельности и аккумулированием централизованных финансовых ресурсов посредством налогообложения. В упрощенном виде представляется, что чем меньше средств аккумулируется в бюджете государства, тем активнее происходит стимулирование предпринимательской деятельности, развитие рыночных отношений. Отсюда вытекают предложения о минимизации перераспределения ресурсов через бюджет, значительном уменьшении налогообложения предпринимательской деятельности, снижении степени административного, финансового, налогового, валютного контроля над движением денежных ресурсов и т.д.

Однако справедливое предложение о снижении налогов не означает, что можно преуменьшать значение других функций бюджетной системы: стимулирования развития прогрессивных отраслей народного хозяйства, обеспечения социальной защиты, регионального выравнивания и т.п. Государство, беря на себя бремя социальных расходов, позволяет предприятиям и предпринимателям уменьшать издержки производства и затраты на социальные цели. Затраты государства на образование и здравоохранение, культуру и искусство, на цели социальной поддержки (по существу, вложения — инвестиции в «человеческий капитал») придают рыночной экономике социальную ориенти-

рованность, гуманизируют ее. Это своего рода стратегическая линия защиты предпринимательства.

Бюджет представляет собой финансовый план государства, в котором представлены его доходы и расходы. Важнейшая черта бюджета — его законодательное закрепление (утверждение), которое является результатом формирования, рассмотрения и утверждения бюджетных проектировок на стадиях **бюджетного процесса**.

По своей экономической сути бюджет представляет собой исключительно сложную систему отношений между государством и другими субъектами (юридическими и физическими лицами) по поводу формирования и использования централизованных фондов финансовых ресурсов в процессе перераспределения созданного продукта и дохода.

Сложность экономических отношений, представленных в бюджете, заключается в том, что он в концентрированном виде представляет переплетение противоречивых экономических интересов государства, предприятий, граждан, а также различных уровней государственной власти и субъектов Российской Федерации по поводу формирования и использования денежного фонда для удовлетворения общественных потребностей. Отсюда острые противоречия и борьба как за формирование бюджета, так и за его использование, стремление воспользоваться ресурсами бюджета для решения частных, а не общественных целей и задач. Все это предопределяет необходимость особого государственного контроля над главной стадией бюджетного процесса — использованием бюджета. Как и в развитых рыночных экономиках, в России эту важнейшую роль играет **Казначейская система бюджета**.

Сложный характер бюджетных отношений реализуется через бюджетную систему и структуру доходов и расходов бюджета.

Бюджетная система — это организация бюджетных отношений на различных уровнях государственного и местного устройства страны. В Бюджетном кодексе дается следующее определение: «Бюджетная система Российской Федерации — основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов».

Бюджетная система Российской Федерации состоит из трех уровней:

1) федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

2) бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;

3) местные бюджеты.

В процессе бюджетного реформирования система местных бюджетов в России усложняется и расчленяется на бюджеты городских и сельских поселений, муниципальных районов, городских округов.

Важным с точки зрения возможностей оценки общего объема аккумулируемых в рамках бюджетной системы финансовых ресурсов, расчета показателей среднедушевой бюджетной обеспеченности и различных нормативов, проведения экономического анализа является **Консолидированный бюджет Российской Федерации**. Он включает в себя федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Фе-

дерации. В регулировании бюджетных пропорций используется **Бюджет расширенного правительства**. Он включает в себя сумму консолидированного бюджета и государственных внебюджетных фондов.

Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации. Бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют **консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации**.

Организация бюджетной системы, или бюджетное устройство, осуществляется в Российской Федерации на основе принципов, закрепленных в Бюджетном кодексе РФ, введенном в действие в июле 1999 г.

Основными принципами бюджетной системы являются:

• *единство бюджетной системы*. Этот принцип реализуется через действие на всех уровнях единых правил осуществления бюджетного процесса. Единство всех уровней и элементов бюджетной системы также достигается благодаря бюджетным классификациям, представляющим группировку доходов и расходов бюджета, а также источников финансирования его дефицита. Бюджетные классификации используются для составления и исполнения бюджетов и обеспечивают сопоставимость показателей всех уровней, создают возможность консолидации разноуровневых бюджетов и формирования консолидированного бюджета Российской Федерации;

• *разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы*. Разделение властных полномочий между уровнями государственной власти (федеральным и региональным) и уровнем местного самоуправления определяет набор функций, выполняемых на каждом уровне. Выполнение функций предполагает осуществление определенных расходов и должно быть подкреплено соответствующим объемом финансовых ресурсов, т.е. для каждого уровня должны быть определены источники доходов. Закрепление полномочий по расходам и доходам поддерживается действующей системой налоговой децентрализации — распределением налогов между различными уровнями бюджетных полномочий (федеральные налоги и сборы, региональные налоги и сборы, местные налоги и сборы);

• *самостоятельность бюджетов*. Под самостоятельностью бюджетов понимается право федеральных и региональных органов власти, а также органов местного самоуправления автономно осуществлять бюджетный процесс. Соответствующий субъект власти или местного самоуправления наделен правом самостоятельно определять направления расходования бюджетных средств и источники финансирования бюджетного дефицита. Причем является недопустимым изъятие в бюджеты вышестоящих уровней дополнительных доходов, полученных в процессе исполнения бюджетов, и сумм превышения доходов над расходами, а также сумм экономии по расходам. Недопустима компенсация потерь в доходах и дополнительных расходов за счет бюджетов нижестоящих уровней;

• *сбалансированность бюджета и общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов*. Бюджет в обязательном порядке должен быть сбалансирован, т.е. все утвержденные расходы бюджета должны покрываться

щей суммой его доходов и поступлениями из источников финансирования его дефицита.

Кроме того, важными требованиями к организации эффективной бюджетной системы являются эффективность и экономичность использования бюджетных средств, достоверность бюджета, гласность проведения бюджетного процесса и др.

В ходе бюджетного реформирования 2004—2006 гг. были определены новые дополнительные принципы организации бюджетной системы:

• *«единство кассы»*. Этот принцип предполагает осуществление всех бюджетных операций в рамках единого счета соответствующего бюджета. Должен соблюдаться принцип «общего фонда» — доходы не должны жестко привязываться к расходам (исключение — принцип функционирования внебюджетных фондов). Реализация этого принципа позволит использовать при управлении общественными финансами методы современного финансового менеджмента;

• *принцип подведомственности*. Этот принцип предполагает определение подведомственности получателей бюджетных средств главным распорядителям бюджетных средств, что должно привести к усилению ответственности соответствующих субъектов, исключить дублирование в организации исполнения бюджетов и тем самым повысить эффективность бюджетной системы.

Формирование структуры доходов и расходов бюджета

В условиях трансформации формируется новая структура доходов и расходов бюджета. Общее представление о статьях доходов и расходов консолидированного бюджета Российской Федерации дает таблица 47.1.

Структура доходов государственного бюджета отражает новое место бюджета в экономической системе. Значительное увеличение доходов бюджета на современном этапе обеспечивается ростом налоговых поступлений. Различаются налоговые и неналоговые доходы бюджета.

Доходы бюджета — денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных и безвозвратных перечислений.

К *налоговым доходам* относятся предусмотренные налоговым законодательством Российской Федерации федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени и штрафы.

К *неналоговым доходам* относятся доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах; от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и

Таблица 47.1

Основные показатели исполнения консолидированного бюджета Российской Федерации за 2005 год

	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет		Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	
	Млрд руб.	% к ВВП	Млрд руб.	% к ВВП	Млрд руб.	% к ВВП
ДОХОДЫ						
Доходы	**7539,8**	**34,8**	**5038,5**	**23,3**	**2501,3**	**11,5**
В том числе: налог на прибыль организаций	1332,9	6,2	377,6	1,7	955,3	4,4
налог на доходы физических лиц	707,0	3,3	0,0	0,0	707,0	3,3
единый социальный налог	267,9	1,2	267,5	1,2	0,4	0,0
налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1025,8	4,7	1025,7	4,7	0,1	0,0
налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	446,5	2,1	446,5	2,1	—	—
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	236,1	1,1	89,5	0,4	146,6	0,7
акцизы по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию Российской Федерации	17,6	0,1	17,6	0,1	—	—
налоги на совокупный доход	71,7	0,3	—	—	71,7	0,3
налоги на имущество	253,3	1,2	0,0	0,0	253,3	1,2
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	928,6	4,3	872,3	4,0	56,3	0,3
задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	43,0	0,2	9,8	0,0	33,2	0,2
доходы от внешнеэкономической деятельности	1680,8	7,8	1680,8	7,8	—	—
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	235,3	1,1	80,5	0,4	154,8	0,7
платежи при пользовании природными ресурсами	73,0	0,3	57,9	0,3	15,1	0,1
доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государством	79,1	0,4	70,3	0,3	8,8	0,0
Безвозмездные поступления	16,4	0,1	86,6	0,4	440,9	2,0
Доходы от предпринимательской или иной приносящей доход деятельности	55,4	0,3	—	—	55,4	0,3
Итого доходов	**7611,6**	**35,1**	**5125,1**	**23,7**	**2997,6**	**13,8**

Окончание табл. 47.1

	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет		Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	
	Млрд руб.	% к ВВП	Млрд руб.	% к ВВП	Млрд руб.	% к ВВП
РАСХОДЫ						
В том числе: общегосударственные вопросы	751,4	3,5	499,3	2,3	252,1	1,2
Из них: обслуживание государственного и муниципального долга	239,3	1,1	208,4	1,0	30,9	0,1
Национальная оборона	581,8	2,7	581,1	2,7	0,6	0,0
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	584,5	2,7	450,1	2,1	134,4	0,6
Национальная экономика	762,0	3,5	248,5	1,1	513,5	2,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	471,7	2,2	6,9	0,0	464,7	2,1
Образование	789,9	3,6	162,1	0,7	627,8	2,9
Здравоохранение и спорт	551,9	2,5	88,2	0,4	463,8	2,1
Социальная политика	513,9	2,4	178,3	0,8	335,6	1,5
Межбюджетные трансферты	759,0	3,5	1245,6	5,7	24,7	0,1
Из них: финансовая помощь бюджетам других уровней	0,2	0,0	358,4	1,7	24,6	0,1
трансферты внебюджетным фондам	758,9	3,5	758,9	3,5	—	—
Итого расходов	**5941,4**	**27,4**	**3512,2**	**16,2**	**2940,4**	**13,6**
Профицит бюджета (+), дефицит бюджета (-)	**1670,2**	**7,7**	**1612,9**	**7,4**	**57,1**	**0,3**

Источник: Россия: экономическая конъюнктура. Итоги 2005 года. — М., 2006. — С. 145.

сборах; средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискация, компенсация, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия; иные неналоговые доходы.

Общая тенденция изменений такова, что доля налоговых доходов консолидированного бюджета систематически увеличивается за счет роста налогов при увеличении общих объемов продукта и производства. Они составляют свыше 90% всех поступлений в бюджет. При этом динамика и структура налоговых поступлений выглядит следующим образом (табл. 47.2).

Таблица 47.2

Поступления основных налогов в бюджетную систему РФ, % ВВП

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Налог на прибыль	4,6	5,4	5,7	4,2	4,0	5,2	6,2
Подоходный налог	2,5	2,4	2,8	3,3	3,4	3,4	3,3
НДС	8,8	6,2	7,1	6,9	6,6	6,4	6,8
Акцизы	2,2	2,3	2,7	2,4	2,6	1,5	1,2
НДПИ	1,2	1,6	1,6	2,5	2,5	3,0	4,2
Налоги на внешнюю торговлю	1,8	3,1	3,6	3,0	3,4	5,1	7,5
ЕСН				3,1	2,7	2,7	1,2

Источник: Российская экономика в 2005 году. Тенденции и перспективы. — М., 2006. — С. 66.

Общие тенденции налоговых поступлений в бюджет на современном этапе отражают позитивные изменения в экономике и изменения в налоговой системе. Увеличение налога на прибыль в последние годы связано с увеличением налоговой базы. Подоходный налог от физических лиц увеличивался в силу расширения налоговой базы при росте доходов. Основным же фактором увеличения доходов была благоприятная конъюнктура мирового рынка. Изменения поступлений от единого социального налога связано прежде всего со снижением ставки ЕСН до 26% с 2005 г.

Важнейшим результатом изменений является снижение налоговой нагрузки на экономику. Отношение общего объема обязательных платежей к объему ВВП (без учета влияния мировых цен на нефть) снизилось в 2005 году до 27,4%.

Структура расходов бюджета (см. табл. 47.1) отражает новое содержание функций бюджета в экономической системе. Это проявляется прежде всего в «сжатии» доли финансовых ресурсов, перераспределяемых через бюджетную систему. Относительно сокращаются бюджетные ассигнования на финансирование промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства и т.д. В этих условиях в структуре расходов бюджета неизбежно повышается удельный вес расходов на оборону, государственное управление, обеспечение правоохранительной деятельности и безопасности, хотя и эти потребности государства в начальный период рыночной трансформации финансировались по принципу удовлетворения минимальных потребностей.

В 2000—2005 гг. доля процентных расходов последовательно снижалась, а непроцентные расходы (на оборону, национальную экономику, социальные и культурные цели, государственное управление) увеличивались. Дальнейшая линия совершенствования расходов — их оптимизация и повышение эффективности — основные направления политики расходов.

Важнейшую информацию для оценок и анализа структуры доходов и расходов дает их распределение по уровням бюджетной системы (см. табл. 47.1)

Пропорции распределения доходов и расходов между федеральным бюджетом и территориальными бюджетами, куда входят бюджеты субъек-

тов федерации и местные бюджеты, отражают распределение налоговой базы, налоговых полномочий и бюджетных функций по финансированию предоставления общественных благ и услуг. В ходе бюджетного реформирования территориальные бюджеты стали нести основную часть затрат по финансированию социально-культурных мероприятий, сельского хозяйства и рыболовства, расходов на управление. Последняя статья свидетельствует о значительном перераспределении функций власти и управления «вниз», в регионы, и о росте управленческого аппарата на уровне субъектов федерации и местного самоуправления. Вместе с тем в ходе реформирования обнаружилась объективная потребность увеличения ресурсов, находящихся в распоряжении федерального центра, для обеспечения социальных и региональных трансфертов, решения крупных народнохозяйственных проблем. В этой связи в последние годы доля ресурсов, поступающих в федеральный бюджет, увеличилась, что отражает объективное повышение роли государства в экономике.

Все расходы внутри бюджетов распределены *по целевым статьям*, которые, в свою очередь, детализированы через виды расходов. Финансирование приоритетных задач выделяется внутри бюджета в виде *целевых программ*. Особенностью целевых программ является комплексный подход к выделению связанных расходов, четко определенный результат и сроки использования бюджетных средств, в связи с чем возникает возможность проведения мониторинга соответствия достигнутых результатов поставленным целям. В случае неэффективности использования бюджетных средств целевые программы могут быть свернуты. В настоящее время, действует ряд федеральных целевых программ. Среди них, например, программа «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002—2010 гг. и на период до 2015 г.», включающая обновление парка гражданской авиационной техники и выход на объем производства в этот период 2800 самолетов и 2200 вертолетов; программа «Модернизация транспортной сети России на 2006—2008 гг.», в рамках которой планируется построить и реконструировать более 12 000 км автодорог, и др.

Бюджетный потенциал Эффективность функционирования бюджетной системы и бюджетной политики в рыночной экономике в существенной степени зависит от бюджетного потенциала, способности бюджетного механизма аккумулировать в руках государства финансовые ресурсы.

Бюджетный (бюджетно-налоговый) потенциал характеризует возможности государства в целом и отдельных территорий в аккумулировании финансовых ресурсов в рамках бюджетной системы. Необходимо различать бюджетный потенциал как оценку потенциальных возможностей субъекта бюджетных отношений по аккумулированию финансовых ресурсов и фактический объем бюджетных средств, аккумулируемых на том или ином уровне бюджетной системы.

Фактический объем собранных бюджетных средств может быть исчислен в текущих ценах (номинальный бюджет) и в ценах с учетом показателей инфляции (реальный объем бюджетных ресурсов — реальные доходы и реальные расходы бюджетной системы).

Бюджетный потенциал страны характеризует ряд *индикаторов*: установленные федеральными законами доходные ресурсы государства;

степень мобилизации бюджетно-налогового потенциала (т.е. соотношение установленных законами доходных ресурсов государства и имеющегося в стране бюджетно-налогового потенциала); основные бюджетно-налоговые резервы и потери; факторы роста бюджетно-налогового потенциала и их реализация в среднесрочной и долгосрочной перспективе; индикаторы бюджетно-финансовой безопасности государства и т.д.

Информативной с точки зрения оценки эффективности функционирования бюджетной системы является степень расхождения между бюджетным потенциалом страны, региона или территории, находящейся в местном самоуправлении, и фактически собранным на данном уровне объемом бюджетных средств.

Бюджетный потенциал позволяет оценить возможности реализации государством своих функций, включая функции государственного регулирования и поддержки национальной экономики. Рост или падение бюджетного потенциала сказывается на этих возможностях.

Как правило, экономикам, переживающим процесс трансформации, свойственно значительное сокращение бюджетного потенциала и наличие большого разрыва между потенциалом и фактическим бюджетом в силу низкой собираемости налогов. Например, в России в 1996—1997 гг. коэффициент собираемости налогов снизился до 50—55% от законодательно установленных параметров. Более взвешенная финансово-экономическая политика позволила после 2000 г. повысить собираемость налогов и мобилизовать дополнительные бюджетные ресурсы.

В определенные периоды для финансовой политики имеют существенное значение различия между номинальным и реальным бюджетами. В условиях роста инфляции возникают инфляционные источники роста доходов и соответствующего инфляционного расширения расходных обязательств. Наоборот, в условиях снижения инфляции бюджет теряет инфляционные доходы и, если смена инфляционной конъюнктуры не учитывается в полной мере в финансовой политике, недостаток бюджетных средств может послужить одним из факторов возникновения бюджетного кризиса.

Оценка бюджетного потенциала имеет большое значение при разработке бюджетно-налоговой политики, финансового законодательства, механизма межбюджетных отношений, инвестиционной политики.

Внебюджетные фонды Формирование развитой системы фондов — свойство современной экономики. Государственные и негосударственные фонды, бюджетные и внебюджетные, национальные и международные, федеральные, территориальные и местные, отраслевые, межотраслевые, специальные благотворительные, паевые, инвестиционные — это далеко не полный перечень разновидностей фондов. Целый ряд фондов находится в составе федерального бюджета. Их размеры, источники пополнения и направления расходования утверждаются вместе с принятием бюджета страны. Наряду с бюджетными фондами существуют и развиваются многочисленные внебюджетные фонды. Несмотря на многообразие данных фондов, им присущи общие черты как особой форме финансовых отношений.

Во-первых, это *форма перераспределительных отношений.* Формирование и использование фондов связаны с вторичным и третичным пере-

распределением финансовых ресурсов. Многообразие источников фондов имеет различное происхождение и различную природу — от прямого поступления части налоговых отчислений до благотворительной передачи части личных доходов, штрафов и т.д.

Во-вторых, цель фактически является *творческой причиной создания* фондов. Критерий, формирующий признак фондовых финансовых отношений, связан, как правило, с целями и задачами, которые зачастую лежат непосредственно за пределами экономики, хотя деятельность фондов и имеет экономическую сторону (рациональное использование ресурсов и благ фонда). Многовариантность общественно полезных задач (от строительства дорог до конкретных экологических и социальных проблем) порождает многообразие и многовариантность фондов.

В-третьих, *некоммерческий статус* — цели деятельности фондов ориентированы не на получение прибыли, а на выполнение задач, признанных общественно полезными и необходимыми. Некоммерческий статус вовсе не отрицает возможности получения фондом прибыли как таковой, но это не может быть его целевой задачей.

В-четвертых, *специфический характер движения финансовых средств* — первичен сбор, аккумулирование источников, вторично их распределение при обязательности целевого характера расходования. При этом каждая из групп фондов имеет собственный набор источников формирования финансовых ресурсов. Различаются и правила распределения (расходования) средств фондов.

В-пятых, *особое управление* — наличие Попечительского совета, а также публичность отчетности об использовании своих средств.

В-шестых, *особый юридический статус*. Гражданским кодексом РФ определено, что фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Преимущества фондов как особой экономической формы движения финансовых средств связаны прежде всего с их устойчивостью, относительной независимостью. Это достигается, как правило, сочетанием конкретных взносов, взимаемых с регулярной периодичностью, множественностью источников финансирования, смешанным финансовым участием целого ряда заинтересованных сторон.

Ряд особо значимых для общества расходов выделяется из бюджета и финансируется по отдельным сметам из финансовых фондов, формируемых за счет определенных источников доходов. Такой принцип организации обеспечивает прозрачность аккумулирования и распределения финансовых средств, возможность контроля над эффективностью их использования.

Внебюджетные фонды — это целевые фонды финансовых ресурсов, образуемые вне федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации и предназначенные для решения централизованных задач на уровне государства, регионов, муниципалитетов и отраслей экономики, имеющих приоритетное значение для социально-экономического развития страны.

В настоящее время в России действует три государственных внебюджетных фонда: Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ), Фонд со-

циального страхования Российской Федерации (ФСС) и Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС). Главная задача этих фондов – реализация конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование и охрану здоровья, медицинскую помощь.

Основной источник финансовых средств, аккумулируемых в этих внебюджетных фондах, — единый социальный налог (ЕСН), налоговой базой которого являются выплаты работникам предприятий и организаций. Ставка единого социального налога в настоящий момент составляет 26%. С 1 января 2006 г. он распределяется в следующей пропорции: 20% налога аккумулируется в федеральном бюджете; 2,9% — в Фонде социального страхования РФ; 1,1% — в Федеральном фонде обязательного медицинского страхования и 2,0% — в территориальных фондах обязательного медицинского страхования.

Кроме того, финансовые ресурсы фондов могут пополняться за счет субсидий федерального и региональных бюджетов, займов и доходов от капитализации временно свободных денежных средств.

Пенсионный фонд Российской Федерации был создан в конце 1990 г. для государственного управления средствами пенсионной системы. Основными источниками финансирования пенсионных выплат являются страховые взносы, уплачиваемые работодателями за застрахованных работников. Выведение средств пенсионной системы из консолидированного государственного бюджета сделало прозрачной природу формирования этих ресурсов и сняло «избыточные» обязательства с бюджета: источник выполнения государством обязательств перед пенсионерами — не бюджет, а страховые платежи. В свою очередь, и возможности использования правительством пенсионных средств на другие цели теперь ограничены.

Направления расходования средств ПФ РФ определяются законами РФ, средства расходуются главным образом на выплату государственных трудовых пенсий; пенсий по инвалидности; компенсации неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами; выплату ритуальных пособий и т.д.

Пенсионный фонд управляется правлением и исполнительной дирекцией. Состав правления утверждается Федеральным Собранием РФ.

Фонд социального страхования РФ является специализированным финансово-кредитным учреждением при Правительстве РФ, призванным управлять средствами государственного социального страхования РФ. Его основные задачи: обеспечение выплаты гарантированных государством пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, санаторно-курортное обслуживание работников, оздоровление детей, проведение научно-исследовательской работы по вопросам социального страхования и охраны труда, страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний, другие цели, предусмотренные законодательством.

Средства фонда формируются за счет страховых взносов работодателей, доходов от инвестирования части временно свободных средств, ассигнований из бюджета, добровольных взносов граждан и юридических лиц, прочих доходов.

Специфической чертой ФСС является то, что около 70% всех средств расходуется на уровне предприятий и организаций — непосредственных

страхователей. Организации-плательщики перечисляют в региональные и отраслевые отделения фонда социального страхования только разницу между начисленными страховыми взносами и фактическими выплатами на пособия, приобретение путевок, расходы на оздоровление детей и т.д.

Структура фонда включает федеральный уровень, региональные отделения, центральные отраслевые отделения и их филиалы. При фонде социального страхования образуется Правление, а в его отделениях — координационные советы. Члены Правления утверждаются Правительством РФ.

Фонд обязательного медицинского страхования, по существу, представляет собой систему территориальных фондов (созданы в 1991 г.) и Федерального фонда обязательного медицинского страхования (создан в 1993 г.). Задача этой системы фондов состоит в предоставлении гражданам гарантии на получение при возникновении страхового случая медицинской помощи в пределах установленного государством стандарта и на получение профилактического обслуживания.

Переход в 1990-х годах на финансирование здравоохранения через единый социальный налог привел к серьезному недофинансированию этой важнейшей социальной сферы. Абсолютное сокращение бюджетного финансирования в этот период не смогло быть восполнено за счет добровольного медицинского страхования из-за резкого падения реальных доходов большей части населения. Все это привело к моральному и физическому износу фондов отрасли.

Стабилизационный фонд. Он занимает особое место в системе фондов. Фонд формируется *за пределами бюджета* и находится в оперативном управлении Министерства финансов РФ. В России данный фонд впервые был сформирован в начале 2000-х гг. для аккумулирования средств, необходимых для покрытия платежей по государственному долгу в 2003 г.

Стабилизационные фонды существуют во многих странах, имеющих сырьевой характер экономики. Как правило, везде они являются многофункциональными. Прежде всего, это стерилизаторы избыточного притока валюты при высокой ценовой конъюнктуре на сырьевых рынках, что определяет источник их формирования. Дополнительная институциональная нагрузка этих фондов может быть различной. Они могут исполнять роль страховых резервов бюджета на случай падения ценовой конъюнктуры, могут рассматриваться в качестве фондов будущих поколений или фондов развития.

В соответствии с действующими в России нормативными документами Стабилизационный фонд формируется за счет дополнительных доходов бюджета от добычи и экспорта нефти при превышении в 2006 году цены 27 долларов за баррель.

Направления расходования средств фонда определены следующим образом. При снижении цены на нефть ниже базовой, положенной в основу расчета бюджета, за счет средств фонда осуществляется финансирование дефицита федерального бюджета. При превышении накопленного объема средств 500 млрд рублей суммы превышения могут направляться на досрочное погашение внешней задолженности, в фонд будущих поколений, в инвестиционный фонд на финансирование долгосрочных инвестиционных программ, в Пенсионный фонд.

Средства базовой части фонда вкладываются Министерством финансов в долговые обязательства стран с инвестиционным рейтингом — в низкодоходные государственные ценные бумаги с невысоким уровнем риска.

В середине 2006 г. средства Стабилизационного фонда превысили 2 трлн рублей.

Громадный объем накопленных финансовых ресурсов вызвал острую дискуссию в обществе по поводу направлений использования этих средств.

Министерство финансов как главный распорядитель средствами Стабилизационного фонда настаивает на недопустимости их использования внутри страны из-за неизбежного повышения инфляции и усиления зависимости бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. По существу, единственным рациональным направлением использования средств фонда Минфин считает досрочное погашение внешней задолженности. В 2005 г. были досрочно погашены внешние долги на сумму 18,3 млрд долларов, в июне 2006 г. достигнуты договоренности о погашении еще 23 млрд долларов, что позволит только в 2006—2008 гг. сэкономить на обслуживании внешней задолженности свыше 7 млрд долларов.

Имеется и другая позиция, утверждающая необходимость более активного использования фонда на цели развития производства, обновления его базы на новой основе, создания инфраструктуры экономики.

Последние действия руководства страны: определение приоритетных задач в развитии экономики и социальной сферы с выделением финансовых ресурсов для их решения в рамках национальных проектов, формирование с 2006 г. государственного Инвестиционного фонда объемом в 70 млрд рублей для развития инфраструктуры общенационального и межрегионального значения и стимулирования развития высокотехнологичных отраслей — свидетельствуют о происходящей переориентации государства на свое более активное участие в регулировании экономики.

Основные бюджетные пропорции. Бюджетный дефицит и профицит

Бюджетные пропорции в национальной экономике имеют важное значение, поскольку именно они оказываются в центре регулирующего воздействия государства. Следует различать пропорции собственно бюджетной системы, т. е. внутреннюю бюджетную пропорциональность, и пропорции, отражающие экономические взаимосвязи бюджетной сферы с общественным воспроизводством в целом и другими сферами экономики.

Внутренняя бюджетная пропорциональность отражается следующими основными пропорциями.

1. *Доля доходов федерального бюджета в доходах консолидированного бюджета.*

Доля федерального бюджета в структуре доходной части консолидированного бюджета Российской Федерации составляла в 1993 г. — 51%, в 1995 г. — 51 %, в 1997 г. — 46,9%, в 1998 г. — 55,9%, в 2000 г. — 54%, в 2004 г. — 63%, а по прогнозу на 2006 г. — 65,5%.

Повышение доли доходов федерального бюджета в консолидированном бюджете отражает проводимую в бюджетной сфере реформу, связанную с перераспределением полномочий и предметов ведения между уров-

нями государственной власти и органами местного самоуправления. Федеральные власти отвечают за выплату пенсий и пособий, оборону и национальную безопасность, высшее образование и науку; региональные и местные власти — за предоставление услуг здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства.

Перенесение бюджетной ответственности по исполнению значительной части общественных нужд на субфедеральный уровень в условиях непреодоленного пока неравенства экономических потенциалов различных территорий требует увеличения доли финансовых ресурсов, перераспределяемых через федеральный бюджет в целях выравнивания бюджетной обеспеченности различных регионов.

В то же время важнейшую задачу реформы составляет стимулирование территорий к достижению бюджетной самообеспеченности.

2. *Доля расходов федерального бюджета в расходах консолидированного бюджета.*

Как правило, доля федерального бюджета в расходах выше, чем доля бюджетов территорий, поскольку бюджетный дефицит концентрируется на федеральном уровне. При бездефицитности бюджета (2000—2005 гг.) ситуация изменяется в противоположном направлении.

3. *Соотношение федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов федерации* (по соотношению доходных и расходных ресурсов).

4. *Доля доходных и расходных потенциалов* совокупности местных бюджетов (в Российской Федерации их насчитывается около 30 тыс.) в консолидированном бюджете страны и консолидированных бюджетах субъектов федерации.

5. *Доли отдельных регионов — субъектов федерации в консолидированном бюджете.*

6. *Пропорции между доходами и расходами бюджетной системы в целом*, федерального бюджета и бюджетов субфедерального, городского и местного уровней.

7. *Соотношение текущих расходов* (текущий бюджет) *и инвестиционных расходов.*

Преодоление экономического кризиса и подъем производства на новой технологической основе возможны только в условиях повышения нормы производственного накопления и возрождения инвестиционной активности, в том числе и государства.

8. *Внутренние пропорции доходной и расходной частей бюджетов*, отражающие государственную политику в налоговой, социальной, инвестиционной, оборонной и других сферах.

Управление внутренней бюджетной пропорциональностью является инструментом повышения эффективности бюджетных расходов, обеспечивает реализацию приоритетов и целей бюджетной политики.

Соотношение бюджета, его основных структурных частей с макроэкономическими показателями позволяет выявить возникновение новых качественных и количественных взаимосвязей бюджетной сферы с общественным воспроизводством в процессе трансформации экономической системы, дает возможность определить эффективные направления экономической политики на том или ином этапе преобразований. Среди основных пропорций, связывающих бюджетную сферу с общественным воспроизводством, можно выделить:

1. Соотношение консолидированного бюджета и валового внутреннего продукта (ВВП).

Это соотношение показывает степень огосударствления воспроизводственного процесса, или степень перераспределения через бюджет общественного продукта и дохода. В большинстве западных стран в XX в. наблюдалось устойчивое повышение соотношения «государственный бюджет/валовой внутренний продукт» в среднем с 10% ВВП в начале до 45% ВВП к концу столетия.

Эта тенденция отражает развитие смешанной экономики, повышение роли государства в регулировании экономической жизни всего общества, а также расширение социальных функций государства, призванного обеспечить стабильность в обществе. Государство значительно облегчает инвестиционную нагрузку на бизнес, беря на себя задачу финансирования модернизации и развития национальной транспортной, производственно-технологической инфраструктуры, жилищно-коммунальной сферы, строительства крупных энергетических объектов, реализации экологических программ.

Рассматриваемое соотношение включает две стороны — отношение доходов консолидированного бюджета к ВВП и отношение расходов бюджета к ВВП. Если первое отношение характеризует степень централизации финансовых ресурсов в обществе, то второе — границы ответственности государства — возможности централизованных финансовых ресурсов удовлетворять потребности в общественных товарах и услугах.

Реальная динамика этого соотношения в России отразила целый ряд противоречий экономики в целом и бюджетной сферы в частности, свойственных условиям экономической трансформации. Так, доходы консолидированного бюджета РФ к ВВП составляли в 1992 г. — 28%, в 1995 г. — 30,5%, в 2003 г. — 31,2%, в 2005 г. — 35,2%; соответственно, расходы консолидированного бюджета в 1992 г. — 31,4% ВВП, в 1995 г. — 34,0% ВВП, в 2003 г. — 29,96%, в 2005 г. — 27,4% ВВП.

Доля государственных расходов в ВВП определяется не только потребностями в общественных товарах и услугах, но и реальной динамикой ВВП. В условиях кризиса экономики 1990-х гг., падения производства в основных отраслях народного хозяйства объем законодательно закрепленных социальных гарантий неизбежно требует увеличения доли государственных расходов в уменьшающемся ВВП. Имеют место и воспроизводятся потребности общества, которые не могут быть ликвидированы или существенно уменьшены.

Одновременно наблюдается острая потребность в низком уровне налогообложения, стимулирующем предпринимательскую и инвестиционную активность, что может вызвать тенденцию к сокращению доходов бюджета, а следовательно, и расходов государства. Несбалансированность ресурсов и обязательств перед обществом становится чрезвычайно острой. Результатом этого является нарастание дефицита бюджета. Первый этап преобразований столкнулся с острой проблемой дефицита бюджета, который составил в 1997 г. 5,1%.

Ситуация требует мер по осуществлению адекватной бюджетно-налоговой политики. Это предполагает снижение налоговой нагрузки на экономику, снижение зависимости бюджета от мировых цен и экспорта сырьевых ресурсов, упорядочение государственных финансов через четкое определение приоритетных направлений и концентрации на них финан-

совых ресурсов, создание эффективной системы межбюджетных отношений и рациональное управление бюджетным процессом по методологии БОР (бюджетирования, ориентированного на результат).

В силу того что бюджетная сфера активно взаимодействует с денежно-кредитной системой, в рыночной экономике формируется сложный механизм взаимозависимости между параметрами бюджетных расходов, бюджетного дефицита и государственного долга и процентными ставками денежного рынка, фондовым рынком, активами и пассивами коммерческих банков, валютным курсом и золотовалютными резервами страны.

2. *Доля бюджетных финансовых потоков, направляемых в реальный сектор экономики.*

Еще одно важное макроэкономическое соотношение. Бюджетная система в рыночной экономике должна быть сориентирована на повышение роли и значимости факторов экономического роста, без которого доходная база бюджета не может быть устойчивой и стабильной.

3. *Соотношение дефицита (профицита) бюджета и ВВП.*

Одним из обобщенных показателей устойчивости финансовых отношений, эффективности бюджетно-налоговой политики является соотношение доходов и расходов бюджета. В средне- и долгосрочном плане дефицит бюджета (преобладание расходов над доходами) и профицит бюджета (преобладание доходов над расходами) служат важнейшими индикаторами эффективности экономической политики государства в целом. В краткосрочном периоде бюджетный дефицит (профицит), характеризуя важнейшую бюджетную пропорцию, является ключевым показателем сбалансированности бюджетной системы.

Для российской экономики вплоть до 2000 г. был характерен дефицитный бюджет с устойчивым превышением расходов над доходами. По официальным данным он составил в 1990 г. — 1,3% от общего объема ВВП, в 1995 г. — 3,4%, в 1996 г. — 4,4%, в 1997 г. — 5,1%, в 1998 г. — 3,6% ВВП. Первоначально бюджетный дефицит наблюдался преимущественно на уровне федерального бюджета. Однако в дальнейшем, в связи с децентрализацией бюджетной системы, к дефицитному финансированию бюджетных расходов перешли субъекты федерации и органы местного самоуправления, которые стали заимствовать финансовые ресурсы на фондовом рынке посредством выпуска своих региональных и муниципальных ценных бумаг. Все это усложнило противоречия бюджетной системы и привело к нарастанию государственного долга и усилению проблем покрытия бюджетного дефицита.

В условиях дефицитного бюджета в краткосрочном аспекте на первый план выходит проблема поиска источников финансирования бюджетного дефицита, в долгосрочном аспекте — проблема установления эффективной связи между бюджетным дефицитом и экономическим ростом. В России эта проблема увязывается с сокращением государственного долга. Динамика изменения объема государственного долга РФ в процентах к ВВП: 2000 г. — 61,3%, 2002 г. — 42,2%, 2004 г. — 23,6%, 2006 г. — 14,8%, оценка Министерства финансов на 2008 г. — 11,8% ВВП. Однако связь между дефицитом бюджета и экономическим ростом является более сложной.

В 1999—2006 гг. правительство стало проводить политику бездефицитности федерального бюджета, решая проблему снижения инфляции и резервируя средства для уплаты внешнего долга.

При анализе соотношения доходов и расходов бюджета выделяют первичный профицит, который отражает превышение доходов над расходами без учета расходов, связанных с обслуживанием государственного долга. По состоянию на 1 января 2006 г. первичный профицит федерального бюджета составил 46 % к бюджетным расходам за 2005 г., что, по мнению ряда экспертов, является чрезмерным и существенно ограничивающим возможности финансирования внутренних («непроцентных») расходов фактором, сдерживающим экономический рост.

Бездефицитность российской бюджетной системы в современных условиях относительна, поскольку достигается при недостаточной инвестиционной функции бюджета.

Межбюджетные отношения и бюджетный федерализм

Межбюджетные отношения свойственны всем государствам, имеющим административно-территориальное деление. Российская Федерация в силу особенностей государственного устройства имеет развитую систему межбюджетных отношений федеративного типа.

Межбюджетные отношения — это отношения между органами государственной власти на различных уровнях, органами местного самоуправления по поводу формирования и использования бюджетных средств и обеспечения бюджетного процесса.

Бюджетный федерализм — форма организации межбюджетных отношений в федеративном государстве. В Российской Федерации бюджетный федерализм является адекватной формой осуществления межбюджетных отношений.

Наличие административно-территориального устройства само по себе еще не является достаточным признаком бюджетного федерализма. В прежней экономической системе преобладал, по существу, унитарный подход к межбюджетным отношениям, когда основная часть бюджета концентрировалась на уровне центрального правительства (более 61 % в 1992 г.), а весь бюджетный процесс находился под постоянным управлением и контролем центра.

Бюджетный федерализм предполагает не только большую децентрализацию бюджетной системы, но и большую ответственность и самостоятельность всех ее звеньев. Это отражено в *принципах межбюджетных отношений*, закрепленных в Бюджетном кодексе РФ. К ним относятся:

- распределение и закрепление расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы Российской Федерации;
- разграничение (закрепление) на постоянной основе и распределение по законодательно установленным нормативам федеральных налогов по уровням бюджетной системы Российской Федерации;
- равенство бюджетных прав субъектов Российской Федерации, равенство бюджетных прав муниципальных образований;
- выравнивание уровней бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- самостоятельность бюджетов;
- равенство всех бюджетов Российской Федерации во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенство местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации.

Межбюджетные отношения проявляются в процессе функционирования многоуровневой бюджетной системы, в которой каждый уровень власти располагает собственным бюджетом и действует в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий. В силу этого основные проблемы совершенствования межбюджетных отношений сконцентрированы в сфере упорядочения и разграничения бюджетных полномочий органов власти (правовой аспект) и, соответственно, в сфере распределения налоговых полномочий (финансовый аспект — финансовое обеспечение бюджетных полномочий).

Ключевым звеном в конституционной модели бюджетного федерализма являются *совместные бюджетные и налоговые полномочия* федерации, ее субъектов и органов местного самоуправления. С одной стороны, они взаимно ограничивают полномочия друг друга, а с другой — устанавливают их взаимосвязь и взаимозависимость, предопределяют единство бюджетной и налоговой систем.

Российская система бюджетного федерализма включает в себя два полюса бюджетных потоков (федеральный бюджет и бюджеты субъектов федерации); налоговый федерализм — систему федеральных, региональных и местных налогов, составляющих основной источник фондов финансовых средств на соответствующих уровнях бюджетного процесса; блок финансовых трансфертов (целевые бюджетные фонды финансовой поддержки субъектов Российской Федерации); взаимные расчеты; федеральные программы; дотации и субвенции.

Особую подсистему межбюджетных связей составляют связи внутри субъектов федерации. Здесь межбюджетные потоки циркулируют от бюджета субъекта федерации (республиканского, областного, краевого, окружного) к «полюсу» местных бюджетов (бюджетов местного самоуправления). Этот блок, входя в общую систему межбюджетных отношений, выпадает юридически из отношений бюджетного федерализма, поскольку местные органы власти не являются субъектами федеративных отношений, а органы местного самоуправления в Российской Федерации по ее Конституции не входят в систему органов государственной власти.

Бюджетное выравнивание является одной из центральных проблем бюджетного федерализма. Различают вертикальное и горизонтальное выравнивание.

Вертикальное выравнивание означает устранение несоответствий между расходными полномочиями региональных бюджетов и доходами, закрепленными за данным бюджетным уровнем. Центральное правительство, обладая гораздо большими, чем любой регион, возможностями экономического регулирования и объемами налоговых поступлений, должно компенсировать дисбаланс региональных бюджетов, либо перераспределив бюджетные и налоговые полномочия, либо перераспределив средства, аккумулированные на уровне федерального бюджета.

Что касается региональных и местных властей, то принцип вертикальной сбалансированности возлагает на них, во-первых, ответственность за финансовое обеспечение закрепленных за ними функций и предоставление населению соответствующих услуг либо непосредственно государственными учреждениями и организациями, либо через частный сектор; во-вторых, обязанность эффективно использовать свои права по сохранению и увеличению собственного доходного потенциала.

Вертикальное выравнивание не решает всех проблем бюджетной сбалансированности. Оно должно сочетаться с *горизонтальным выравниванием*. Несбалансированность бюджетов «по горизонтали» связана с неравномерностью экономического развития территорий и соответствующим неравенством их доходных (налоговых) потенциалов. Во всех странах для сглаживания горизонтальных диспропорций в уровнях бюджетной обеспеченности территорий используются специальные субсидии.

В России выравнивание финансовых возможностей регионов по реализации закрепленных за ними полномочий осуществляется посредством распределения между ними финансовых средств через *пять целевых бюджетных фондов*:

Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации – регионов (ФФПР). Фонд несет основную нагрузку по выравниванию вертикальных и горизонтальных бюджетных дисбалансов. После распределения дотаций из ФФПР всем регионам гарантируется бюджетная обеспеченность не ниже 64 % от среднего уровня;

Фонд софинансирования социальных расходов. Через фонд осуществляется финансовая поддержка приоритетных социально значимых расходов территориальных бюджетов: социальная защита ветеранов труда, тружеников тыла, выплачиваются детские пособия, адресные жилищные субсидии и др.;

Фонд регионального развития. Задача фонда — оказание помощи регионам в развитии социальной инфраструктуры — строительстве школ, больниц и т.п.;

Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов. Через фонд оказывается поддержка в реализации отбираемых на конкурсной основе программ бюджетного реформирования отдельных территорий;

Фонд компенсаций. Через фонд регионам предоставляются целевые субвенции на реализацию делегированных федеральных полномочий, прежде всего по предоставлению льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг участникам Великой отечественной войны, инвалидам, чернобыльцам и др.

С точки зрения основ функционирования национальной экономики, сути бюджетного федерализма, не имеют реального экономического содержания понятия «регионы-доноры» и «регионы-реципиенты» (регионы, принимающие трансферты). Следует отметить, что признак получения федеральных трансфертов не может быть достаточным основанием для отнесения какого-то региона к группе «доноров» или «реципиентов».

Регионы, передающие в бюджет средства, превышающие поступления из федерального бюджета («доноры»), и, наоборот, получающие из него больше, чем они перечисляют бюджету («реципиенты»), с точки зрения национальной экономики равноправны, но неизбежно различаются по следующим характеристикам. Во-первых, они объективно поставлены в различные климатические, географические, демографические и ресурсные условия. Однако в силу специализации все регионы работают и используют преимущества друг друга. Во-вторых, различаются не по вине регионов исторические условия и соответственно предпосылки эффективного высокотехнологического развития их экономик. Это неравенство было усугублено разрушением экономического потенциала в годы рыночной трансформации. Например, ситуация в текстильной промышленности не могла не

сказаться на необходимости трансфертов в Ивановский регион и т.д. В-третьих, существует различие по результатам хозяйствования.

Все это позволяет сказать, что лишь в последней части — реальных результатах деятельности — трансферты могут носить неоправданный характер и регионы, получающие их по этой причине, живут за счет других. Лишь в отношении этих регионов «регионы-доноры» реально выступают таковыми. Кроме того, следует учесть, что в Российской Федерации нет регионов, способных обеспечивать свои бюджетные обязательства без привлечения ресурсов из центра (части федеральных налогов).

В последние годы в механизме бюджетного выравнивания произошли существенные изменения. Осуществляется переход от индивидуальных нормативов и постоянно меняющихся взаимных расчетов к финансовым трансфертам, распределяемым *по единым методикам*. Для стимулирования региональных властей к прикладыванию достаточных усилий для мобилизации доходов за счет расширения налогооблагаемой базы и повышения уплаты налогов уровень трансфертов привязывается не к уровню фактических налоговых доходов территорий, а к их расчетному налоговому потенциалу.

Само по себе бюджетное выравнивание отнюдь не является решающим признаком бюджетного федерализма, ибо оно может иметь место и в унитарном государстве. Существует бюджетное выравнивание и внутри субъекта федерации, во взаимоотношениях с местными органами власти, хотя эти отношения нельзя причислить к федеративным. Бюджетное выравнивание, таким образом, по своей сущности выступает как объективно необходимый способ функционирования бюджетной системы единого государства, единой финансовой и экономической системы общества. Оно объединяет федеративное государство и его граждан и имеет своей задачей достижение бюджетной обеспеченности населения каждого региона на уровне не ниже среднероссийского.

По сравнению с другими национальными экономическими системами российский бюджетный федерализм и вся совокупность межбюджетных отношений обладают рядом особенностей и противоречий:

- наличием большой совокупности субъектов межбюджетных отношений (как на региональном, так и на местном уровнях);
- существенной дифференциацией экономических потенциалов и, соответственно, бюджетно-налоговых потенциалов регионов (как в объемном выражении, так и на душу населения);
- ограниченной способностью большинства субъектов федерации и органов местного самоуправления к обеспечению бюджетной самодостаточности;
- отсутствием горизонтальных договорных механизмов бюджетного выравнивания между субъектами отношений и отечественного исторического опыта в этой области;
- существенной дифференциацией уровня первичных (в сфере трудовой занятости) реальных доходов населения в региональном аспекте и отсутствием развитых рыночных механизмов, обеспечивающих сглаживание территориальных различий в уровне жизни населения, а также острой социальной дифференциацией.

Фактор существенной дифференциации бюджетных и налоговых потенциалов на субфедеральном уровне порождает особенно сложные про-

блемы. Разница экономических потенциалов регионов увеличилась за 1989—1998 гг. с соотношения 1:11 до 1:18. В последующий период, как отмечается в прогнозе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу до 2008 г., дифференциация бюджетно-налоговых потенциалов в расчете на душу населения не уменьшится, а еще более возрастет. Следовательно, в условиях Российской Федерации задача горизонтального выравнивания оказывается сложнее, чем в других странах. Это требует развивать бюджетно-налоговые технологии и активизировать политику поддержки регионов с недостаточно развитой экономикой (в том числе депрессивных), не сводя проблему бюджетного федерализма только к вопросу сбалансированности расходных и доходных полномочий субъектов федерации и органов местного самоуправления (вертикальная сбалансированность). Тем самым на современном этапе делается существенный шаг в признании более значительной роли государства в регулировании экономики, что внутренне свойственно национальной модели экономики России.

Сложность формирования гибкой модели бюджетного федерализма, адекватной перспективной модели национальной экономики, требует дальнейшего реформирования системы межбюджетных отношений.

Объективные противоречия межбюджетных отношений, взаимосвязей между центром и регионами, региональными властями и органами местного самоуправления, межрегиональные противоречия разрешаются на следующей основе:

- центральные власти должны иметь эффективные полномочия по обеспечению единого экономического и правового пространства, поддержанию мобильности факторов производства;
- региональные органы власти должны обладать в пределах своих территорий и полномочий достаточной степенью автономности в проведении финансово-экономической политики;
- субфедеральные власти должны быть поставлены в условия жестких бюджетных ограничений (т.е. повышение их бюджетных доходов не должно изыматься в вышестоящие бюджеты, однако и конъюнктурное ухудшение их финансово-экономического положения не должно компенсироваться притоком средств из вышестоящих бюджетов или за счет неограниченных заимствований).

В современных условиях, когда разграничение полномочий между уровнями публичной власти в основном завершено, важнейшая задача — обеспечить соблюдение принципа разделения ответственности за решение и исполнение расходных обязательств, закрепленных за бюджетами.

Это предполагает четкое разграничение расходных полномочий и ответственности бюджетов всех уровней; повышение ответственности центра за решение стратегических задач развития; сокращение федеральных обязательств в той части, которая должна быть обеспечена регионами; изменение характера налоговых полномочий в направлении более четкого определения и разграничения налогов разных уровней и расширения полномочий региональных и местных властей; усовершенствование практики распределения финансовой помощи из федерального бюджета; усиление прозрачности межбюджетных отношений; совершенствование методологии распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, укрепление финансовой дисциплины межбюджетных отношений.

Совершенствование бюджетных отношений и бюджетного процесса. Бюджетирование

Формирование бюджетной системы нового типа в национальной экономике России еще не завершено. Так, в настоящий момент осуществляется реформа межбюджетных отношений в субъектах федерации, изменяются общие принципы организации местного самоуправления. В ходе этой реформы происходит перераспределение бюджетной ответственности в пользу субфедерального уровня и связанное с этим перераспределение расходных и доходных полномочий между разными уровнями бюджетной системы. Однако решение этой задачи осложнено слабой капитализацией реального сектора экономики, неравномерностью экономического развития различных территорий, недостаточной эффективностью налоговой системы.

В настоящее время в качестве основных задач бюджетной политики выдвинуты:

- обеспечение сбалансированности бюджетной системы в долгосрочном периоде. При этом особое значение придается выполнению социальных обязательств государства;
- повышение результативности бюджетных расходов с их ориентацией на конечный результат;
- повышение роли среднесрочного бюджетного планирования;
- повышение ответственности и расширение самостоятельности главных распорядителей бюджетных средств;
- совершенствование системы закупки для государственных и муниципальных нужд.

Эти и другие задачи бюджетной политики должны сочетаться с формированием новых принципов организации бюджетного процесса.

В последнее время происходит реформирование подходов к управлению общественными финансами. Реализуется идея смещения акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках среднесрочных ориентиров (концепция **«бюджетирования, ориентированного на результат»** — БОР).

В рамках концепции «управления ресурсами» бюджет в основном формируется путем индексирования существующих расходов в разрезе статей бюджетной классификации. При соблюдении жестких бюджетных ограничений обеспечивается сбалансированность бюджета и бюджетных проектировок. В то же время ожидаемые результаты бюджетных расходов не обосновываются, а управление бюджетом сводится главным образом к контролю соответствия фактических и плановых показателей.

В рамках концепции «управления результатами» бюджет формируется, исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. Бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям (услугам, видам деятельности). При их планировании основное внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ. Расширяется самостоятельность и ответственность администраторов бюджетных средств. Устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой в рамках среднесрочного финансового плана, формируется общая сумма ассигнований (глобальный бюджет) на определенные функции и программы, в рамках

которых детализация направлений использования ресурсов определяется администраторами бюджетных средств. Создаются стимулы для оптимизации использования ресурсов (персонала, оборудования, помещений и т.д.). Приоритет отдается внутреннему контролю, ответственность за принятие решений делегируется на нижние уровни. Проводится мониторинг и последующий внешний аудит финансов и результатов деятельности, причем оценка деятельности администраторов бюджетных средств ведется по достигнутым результатам.

Ядром новой организации бюджетного процесса должна стать широко применяемая в мире концепция (модель) «бюджетирования, ориентированного на результат» в рамках среднесрочного финансового планирования. Ее суть — распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми ими бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения конкретных результатов (предоставляемых услуг) в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах долгосрочных объемов бюджетных ресурсов («потолков» расходов).

Наряду с развитием указанных методов бюджетного планирования и созданием системы мониторинга результативности бюджетных расходов, эта модель предполагает переход к многолетнему бюджетному планированию с установлением четких правил изменения объема и структуры ассигнований и повышением предсказуемости объема ресурсов, управляемых администраторами бюджетных средств. В связи с этим возникает необходимость в группировке расходных обязательств в зависимости от степени их предопределенности и правил планирования ассигнований на их выполнение. Процедура составления и утверждения бюджета переориентируется на выработку четких расходных приоритетов и оценку их реализации (что влечет за собой укрупнение планируемых позиций и изменение перечня и формата бюджетных документов) с существенным расширением полномочий органов исполнительной власти при исполнении бюджета.

Основные понятия

Бюджет
Бюджетирование, ориентированное на результат
Бюджетная система
Бюджетное выравнивание
Бюджетные пропорции
Бюджетный потенциал
Бюджетный процесс
Государственные внебюджетные фонды
Доходы и расходы бюджета
Казначейская система бюджета
Консолидированный бюджет
Межбюджетные отношения
Стабилизационный фонд
Финансовая система
Финансы

Глава 48. Налоги и налоговая система

В современных рыночных экономических системах роль налогов исключительно велика. Они являются не только главным каналом доходной части бюджета, но и включены во все основные звенья финансовой системы, формируют и опосредуют финансовые отношения в обществе. От оптимальности и адекватности налоговой системы существующим экономическим условиям, экономическим принципам национальной экономики страны зависят эффективность деятельности звеньев экономики, развитие предпринимательской инициативы и удовлетворение потребностей государства. В национальной экономике России роль налогов и налоговой системы особенно возрастает в связи с тем, что это важный реальный рычаг регулирования экономических и социальных процессов, которыми располагает государство в условиях формирования новой национальной экономической системы.

Содержание и основные черты налогов

Возникновение налогов обычно связывается с возникновением государства: становление его институтов требует формирования фондов финансовых ресурсов и, соответственно, инструментов, посредством которых такие фонды могли бы быть сформированы. Таким инструментом и стали налоги, главное предназначение которых изначально заключалось в формировании финансового потенциала (фондов финансовых ресурсов) для обеспечения функций государства. С развитием государства, расширением его функций роль налогов повышалась, однако их изначальное предназначение, смысл в своей основе сохраняются.

Налог как экономическая категория выражает постоянно существующие (возобновляющиеся) экономические отношения между государством, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами, с другой стороны, возникающие в процессе перераспределения вновь созданного продукта и отчуждения в обязательном порядке части его стоимости в распоряжение государства. Объективная сторона налогов проявляется на практике при каждом единичном акте их уплаты и не зависит ни от того, на каком историческом и экономическом этапе развития находится государство, ни от того, какое конкретное государство взимает налоги, ни от каких-либо других факторов. Объективную сторону имеют и разновидности налогов, включенных в налоговую систему государства. Налоги имеют в качестве основы факторы экономической деятельности, а также индивидуальное воспроизводство.

Конкретные виды, уровень ставок, система льгот, распределение налогов по уровням государственной системы определяются условиями той или иной страны, ее финансово-экономической политикой. Особенно важное значение здесь имеют: уровень социально-экономического развития страны; тип государственного устройства; масштабность и круг задач, стоящих перед обществом в данный период; наконец, традиции, оказывающие существенное влияние на национальные «черты лица» налоговой системы государства. Установление налогов производится путем принятия налогового законодательства, определяющего понятие налогов, а также сборов, приравненных к налоговым платежам. Налоговые отноше-

ния структурно входят в систему финансовых отношений, но как особый их вид имеют *отличительные признаки*, присущие именно налогам. Такими признаками являются *обязательность* (принудительность) уплаты, *безвозмездность* и *безэквивалентность*.

Уплата налогов является обязанностью и не дает никаких оснований для предъявления налогоплательщиком прав на встречное исполнение обязательств со стороны государства. Не меняет сути налоговых отношений и то обстоятельство, что суммы, уплаченные в бюджет в виде налогов, в конечном счете возвращаются налогоплательщикам в той или иной форме (преимущественно в «неосязаемой»), хотя это и создает видимость возмездности налогов. Даже в тех случаях, когда налогоплательщики получают денежные средства из бюджета, между обязанностью платить налоги и правом получения бюджетных средств не существует закономерно обусловленной взаимозависимости. О возмездности налогов можно говорить как о явлении, воспринимаемом общественным сознанием, а не как о реально существующих экономических отношениях.

Налоги, как правило, непосредственно не предполагают также и целевого характера их использования: основная их масса не имеет непосредственной привязки к конкретным расходам бюджета. В российском законодательстве исключение составляли лишь налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и дорожный налог, игравшие в общей сумме бюджетных доходов незначительную роль. В настоящее время, однако, в связи с созданием Стабилизационного фонда вновь стал применяться *принцип взаимосвязи* части налоговых доходов с их функциональным направлением.

Нормативное определение налога содержится в Налоговом кодексе Российской Федерации (Часть первая, ст. 8).

1. Под *налогом* понимается обязательный индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

2. Под *сбором* понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий.

Налоговая система и принципы ее построения

Несмотря на отличия налоговых систем различных государств, разнообразие задач, которые решает налоговая система в тот или иной период времени, налоговые системы объединяют общие черты.

Налоговая система представляет собой совокупность налогов, установленных законом, а также принципов, форм и методов их установления, изменения и отмены; систему мер, обеспечивающих выполнение налогового законодательства. Главными органично связанными элементами налоговой системы являются системы налогов и налоговый механизм.

Система налогов — это совокупность налогов, сборов, пошлин и других приравненных к налогам платежей, взимаемых на территории государства в тот или иной период. Основными налогами, посредством которых формируется преобладающая масса бюджетных доходов как в российской, так и в мировой практике, являются: налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль (доход) юридических лиц, подоходный налог с физических лиц, таможенные пошлины, платежи в социальные фонды, налог с продаж, налог на недвижимость (или имущество).

Налоговый механизм представляет собой совокупность всех средств и методов организационно-правового характера, направленных на выполнение налогового законодательства. Посредством налогового механизма реализуется налоговая политика государства, формируются основные количественные и качественные характеристики налоговой системы, ее целевая направленность на решение конкретных социально-экономических задач.

Наиболее важную роль в налоговом механизме играет *механизм налогообложения* (уровни налоговых ставок, система льгот, порядок исчисления налогооблагаемой базы, состав объектов налогообложения и другие элементы, связанные с исчислением налогов). Посредством изменения механизма налогообложения (порядка исчисления того или иного налога) можно придать налоговой системе качественно новые черты, например изменить ее структуру, не меняя при этом количественного и видового состава налогов. В самом простом случае это достигается путем изменения ставок наиболее значимых налогов. Однако в мировой практике обычно используется другой способ: система налогов и уровни ставок меняются, как правило, лишь в случае крайней необходимости, однако достаточно часто пересматриваются системы налоговых льгот. Последние и устанавливаются на относительно короткий срок — на 2—3 года, по истечении которых льготы перестают действовать автоматически, но могут быть и продлены. Серьезная переориентация налоговой системы достигается также при изменении налогооблагаемой базы за счет состава налогоплательщиков, объектов налогообложения и т.д.

Общепризнанно выделение следующих *принципов построения налоговых систем:* принцип справедливости (равенства) налогообложения; определенность и точность налогов (размер налогов, сроки, способ и порядок исчисления должны быть точно определены и понятны налогоплательщикам); удобство сроков и способов уплаты; экономичность (эффективность) сбора налогов (расходы по сбору и обслуживанию налогов должны быть как можно меньше относительно сумм, поступающих в доход государства в виде того или иного налога).

Одним из главных принципов налоговой системы является принцип справедливости.

В настоящее время имеются две основные точки зрения на справедливость налогов. Первая состоит в том, что налоги должны определяться на основе вертикального и горизонтального равенства, т. е. должны быть равными для всех налогоплательщиков независимо от объема и доходов, условий их получения и каких-либо других факторов. Уровень налоговых ставок должен быть при этом минимальным (низким, насколько это возможно), льготы также должны быть сведены к миниму-

му, а в идеале их не должно быть совсем. В соответствии с другой позицией, напротив, считается, что номинальный уровень налоговых ставок не имеет принципиального значения (он может быть весьма высоким), но налоги должны содержать разветвленную сеть льгот и дифференциацию налоговых ставок в зависимости от уровня дохода.

В практике развитых стран налоговые системы строятся большей частью на принципах вертикальной и горизонтальной справедливости. Дифференциация ставок основных налогов — явление широко распространенное: в прямой форме — в виде прогрессивных налоговых ставок в зависимости от уровня доходов (как, например, взимаются основные подоходные налоги в США); в скрытой форме — преимущественно через систему льгот; иногда — в прямой и скрытой форме одновременно.

Наряду с общими (классическими) принципами построения налоговых систем в налоговой теории разработан ряд *специальных (частных) принципов*. В их числе: стабильность налогового законодательства; однократность взимания налогов; предъявление равных финансовых требований к налогоплательщикам независимо от организационно-правовых форм хозяйствования и видов собственности; оптимальный уровень налоговых ставок; обоснованность системы налоговых льгот; оптимальное сочетание налоговых функций (прямых и косвенных налогов в доходах бюджета) и др.

Для российской налоговой системы, как и для других налоговых систем, функционирующих в странах с федеративным типом государственного устройства, в особом ряду находится *принцип единства налоговой системы*. Она должна быть в своих главных характеристиках единой на территории всего государства; налоговые полномочия, предоставляемые региональным органам государственной власти и органам местного самоуправления, не должны приводить к формированию индивидуальных региональных налоговых систем и разрушению тем самым единого налогового пространства.

Однако существует и другая принципиальная позиция, допускающая и обосновывающая целесообразность относительной *налоговой автономии* на уровне регионов и муниципальных образований, чтобы снизить иждивенческие настроения в регионах с недостаточным налоговым потенциалом и стимулировать поиск резервов и путей роста их *финансово-экономического потенциала*.

Принципы построения налоговой системы в своем органическом единстве должны создавать условия для эффективного выполнения налогами своих функций.

Функции налоговой системы

Налоговая система как единое целое и каждый отдельный налог обладают рядом функций. Функции налоговой системы являются производными от объективных функций налогов.

В налоговой теории однозначное признание получила прежде всего *фискальная функция*. По поводу других функций существуют различные мнения: от отрицания наличия каких-либо других функций, кроме фискальной и в лучшем случае контрольной, до чрезмерного увеличения их количества. Это связано с тем, что в современном мире функции государ-

ства значительно изменились: помимо традиционных общественно-политических функций государство в той или иной форме регулирует основные социально-экономические процессы. Наибольшее признание в этой связи получили следующие функции налоговой системы: уже отмеченная фискальная, макроэкономическая (регулирующая), распределительная, социальная, стимулирующая, контрольная.

Фискальная функция состоит в обеспечении доходов государственной бюджетной системы и находится под особым контролем и воздействием государства, в центре его финансовой политики. Преобладающий интерес государства к реализации бюджетной (фискальной) функции естественным образом проявляется в стремлении максимально увеличить налоговые источники, что может привести к доминированию фискальной функции перед другими функциями и задачами налоговой системы и налоговой политики.

Регулирующая функция налогов и налоговой политики заключается в регулировании макроэкономических процессов, совокупного спроса и предложения, темпов роста и занятости.

Распределительная функция налоговой системы проявляется в сложном взаимодействии с ценами, доходами, процентом, динамикой курсов акций и т.д. Налоги выступают важным инструментом распределения и перераспределения национального дохода, доходов юридических и физических лиц. Распределительная функция налогов влияет на распределение не только доходов, но и капиталов, инвестиционных ресурсов.

Социальная функция налогов носит многоаспектный характер. В условиях Российской Федерации социальная функция налоговой системы весьма существенна в силу того, что государство традиционно несло значительные обязательства перед населением. Многие социальные затраты, финансируемые в ряде западных стран за счет частных средств, в России финансируются государством за счет налогов (образование, здравоохранение, пенсионные расходы, социальное страхование и др.). Социальная функция налогов проявляется и непосредственно через механизм налоговых льгот и налоговых ставок, т. е. входит во внутренний механизм действия налога (НДС, налога на прибыль, подоходного налога с физических лиц и др.).

Стимулирующая функция налоговой системы является одной из важнейших, но в то же время это самая «трудонастраиваемая» функция. Ее также называют функцией микроэкономического регулирования, поскольку она непосредственно взаимодействует с экономическими интересами юридических и физических лиц. Как и любая другая функция, стимулирующая функция проявляется через специфические формы и элементы налогового механизма: систему льгот и поощрений, запретительные и ограничивающие ставки и другие инструменты налогового механизма.

Контрольная функция налогов выступает в качестве своего рода защитной функции: она обеспечивает воспроизводство налоговых отношений государства и предприятий. Без контрольной функции другие функции налогов неосуществимы или их реализация подрывается в своей основе. Контрольная функция налогов, опираясь на правовые механизмы, может эффективно реализовываться только на основе подчинения силе государственной власти и закону.

Нынешняя российская налоговая система была введена в действие в процессе рыночных преобразований экономики, органичной частью которых была реформа финансовых взаимоотношений предприятий и государства. Предоставление предприятиям самостоятельности в осуществлении их финансово-хозяйственной деятельности потребовало изменения и системы их финансовых отношений с отраслевыми министерствами и ведомствами, осуществлявшихся ранее на основе централизованного финансового планирования и управления.

Важнейший этап развития налоговой системы — разработка Налогового кодекса Российской Федерации. Первая (общая) часть кодекса была принята в июле 1998 г. Вторая часть Налогового кодекса РФ в результате длительных обсуждений была принята в июле 2000 г. (раздел о федеральных налогах).

В 2004—2005 гг. Налоговый кодекс был дополнен разделами «Специальные налоговые режимы» (единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, налогообложение при выполнении соглашений о разделе продукции), «Региональные налоги и сборы» (отменен налога с продаж, включены транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций), «Местные налоги» (земельный налог).

Виды налогов и их классификация

Налоговый кодекс Российской Федерации определяет всю совокупность федеральных и местных налогов, действующих на территории России.

Федеральные налоги и сборы:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц;
- единый социальный налог;
- налог на прибыль организаций;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог на наследование и дарение;
- водный налог;
- сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- государственная пошлина.

Региональные налоги и сборы:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

Местные налоги и сборы:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц.

Федеральные налоги и сборы аккумулируют около 90% налоговой базы бюджетной системы Российской Федерации. Основными являются налог на добавленную стоимость, полностью поступающий в федеральный бюджет, а также такие распределяемые между уровнями бюджетной системы налоги, как налог на прибыль, налог на добычу полезных

ископаемых и налог на доходы физических лиц, который по своему статусу является федеральным налогом, но полностью зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты. Дискуссионным является выведение с 2004 г. за пределы налоговой системы таможенных платежей, на которые приходится более одной трети доходов федерального бюджета.

Новым направлением развития национальной налоговой системы в России является введение *специальных налоговых режимов* (единый сельскохозяйственный налог; упрощенная система налогообложения для малого предпринимательства; единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности; система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции).

Для характеристики структуры налогов может быть использована **налоговая классификация.** В соответствии с ее принципами могут быть выделены следующие структурные деления налогов. В зависимости *от объекта налогообложения* — прямые и косвенные; *от уровня взимания* (звена бюджетной системы) — федеральные, региональные и местные; *от субъекта уплаты* — с физических и юридических лиц; *от целевого назначения* — общие (без функциональной привязки к конкретным расходам бюджета) и целевые; *от источника уплаты* — с доходов, прибыли и выручки от реализации (продаж); *от способа изъятия* — у источника и с налоговой декларации. При необходимости каждая налоговая группа может быть детализирована по тем или иным признакам. Например, в составе прямых налогов могут быть выделены подоходные, поимущественные, ресурсные (рентные); в составе косвенных — акцизы, которые, в свою очередь, подразделяются на индивидуальные — для отдельных видов и товарных групп и универсальные и т.д.

Налоговая классификация позволяет выявить роль каждого налога и каждой налоговой группы в формировании доходов бюджета, что особенно важно с точки зрения эффективности и перспективности соответствующих налогов и их групп. Она позволяет также определить целевую направленность налоговой системы. Например, преобладание косвенных налогов обычно свидетельствует о ее нацеленности на решение преимущественно фискальных задач, а также на соответствие налоговой системы мировым стандартам на основе сравнительного анализа основных пропорций налоговой системы.

Особое значение в структуре налогов имеет их деление на прямые и косвенные. **Прямые налоги** имеют в качестве объекта налогообложения доход (прибыль) физических и юридических лиц, природные ресурсы и другие факторы, способствующие получению доходов. К прямым налогам относятся: налог на прибыль организаций; налог на доходы физических лиц; единый социальный налог; налоги за пользование природными ресурсами; налоги на имущество организаций и физических лиц и др. Несмотря на то что в количественном отношении прямые налоги составляют основу перечня налоговой системы, роль этих налогов в современной российской практике налогообложения еще недостаточна. Они составляют, по данным за 2004 г., около 49% всех бюджетных налоговых доходов Российской Федерации.

Косвенные налоги взимаются с операций по реализации товаров, работ и услуг, экспортно-импортных и тому подобных операций. Суммы

налогов определяются в виде надбавки к цене товара (по акцизам) или в процентах: к добавленной стоимости (по налогу на добавленную стоимость), к выручке от реализации или к выручке от продаж (по налогу с продаж, который в Российской Федерации отменен). В налоговой теории отношение к косвенным налогам неоднозначно. Высокое косвенное налогообложение выступает фактором сдерживания спроса. Его излишняя тяжесть — одна из причин затяжного спада российской экономики. Кроме того, эти налоги считаются несправедливыми, поскольку они через механизм цен на потребительские товары и услуги в конечном счете перекладываются на население, которое и является реальным плательщиком косвенных налогов. В то же время признается, что косвенные налоги имеют ряд достоинств в качестве источника бюджетных доходов. Они значительно меньше, чем прямые налоги, зависят от циклических колебаний конъюнктуры, состояния индивидуального воспроизводства, т. е. являются более надежным бюджетным источником. Поэтому косвенные налоги широко применяются в мировой практике, они содержатся в налоговой системе каждой страны и играют в ней весьма существенную роль.

Наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2004 г. занимал налог на добавленную стоимость (19,7%), затем налог на прибыль (доход) предприятий и организаций (16,0%), платежи за пользование природными ресурсами (10,7%), налог на доходы физических лиц (10,6%) и акцизы (4,5%).

Эффективность налоговой системы

В силу особого места, которое занимает налоговая система в финансовых отношениях и в решении задач национальной экономики в целом, важнейшее значение приобретает проблема ее эффективности. Под эффективностью налоговой системы в *широком смысле* понимается ее способность выполнять возложенные на нее функции. Это означает, что налоговая система может быть признана эффективной в том случае, если она обеспечивает:

- поступление налогов в бюджет в объемах, достаточных для выполнения государством своих экономических, социальных и общественно-политических функций;
- финансовые условия для возобновления воспроизводственных процессов на расширенной основе;
- решение наиболее важных общегосударственных задач, определенных в социально-экономической политике государства в качестве приоритетных и нашедших соответствующее отражение в налоговом законодательстве.

Для оценки эффективности налоговой системы требуется целый комплекс показателей. Общим критерием эффективности налоговой системы является способность обеспечивать устойчивое повышение *финансового потенциала* государства. При этом практически не существует прямых показателей, однозначно характеризующих результативность налоговой системы. Поэтому при оценке эффективности используются косвенные макроэкономические показатели. В расчет обычно принимается динамика удельного веса общей суммы налогов в валовом внутреннем продукте; уровень бюджетного дефицита по отношению к валовому

национальному продукту; финансовые результаты в целом по экономике и по отраслям и т.д.

Эффективность *в узком смысле* — это оптимальные внутрисистемные характеристики, свидетельствующие о наличии высоких потенциальных возможностей для выполнения налогами своих функций. Наиболее важными внутрисистемными характеристиками, предопределяющими эффективность или неэффективность налоговой системы, являются: общий уровень налогообложения (удельный вес налогов в валовом национальном продукте); соотношения прямых и косвенных налогов и налогов с физических и юридических лиц; устойчивость (стабильность) налогового законодательства; роль отдельных видов налогов и налоговых групп в формировании доходов бюджета; дифференциация ставок налогообложения и ее обоснованность; система налоговых льгот и ее соответствие приоритетам социально-экономической политики государства и интересам налогоплательщиков; характер системы санкций; уровень сложности расчета налогооблагаемой базы; наличие лазеек для ухода от налогообложения; качественный уровень налогового законодательства и т.д.

Важной качественной характеристикой налоговой системы является **тяжесть налогообложения,** однако до сих пор не имеется общепринятой методики ее исчисления. Существуют различные показатели, которые в косвенной форме могут давать представление о тяжести налогообложения. Среди этих показателей наиболее широко используется отношение всех взысканных с налогоплательщиков налогов к объему полученного валового внутреннего продукта. Иногда данному показателю придается и более широкое толкование — сумма всех платежей, которые выплачивают налогоплательщики. Оптимальный уровень налогообложения задается границами, возможностями и потребностями воспроизводства предприятий (индивидуальных функционирующих капиталов), крупных промышленно-финансовых структур и общественного хозяйства в целом: чем меньше в императивном порядке изымается финансовых ресурсов из общего их объема, которым располагает реальная экономика, тем больше возможностей для производственного экономического роста. Однако в реальности необходимость в значительном перераспределении финансовых ресурсов от предприятий диктуется самой экономикой. Это вызывается не только политическими (потребности обороны, безопасности, управления), но и структурными производственными факторами, необходимостью вложений в «человеческий капитал», территориально-региональными причинами, социальными потребностями. Так, в настоящее время в России через бюджет перераспределяются финансовые ресурсы на дотации и финансирование угольной промышленности, ряда отраслей агропромышленного комплекса, районов Крайнего Севера и т.д. Нужды ускоренного формирования производственной инфраструктуры, требующей огромной и быстрой концентрации капитала, также вызывают необходимость крупных перераспределительных процессов в экономической системе страны.

Важным этапом на пути построения эффективной налоговой системы является ее *оптимизация* — необходимость *постоянной «настройки»* налоговых инструментов на решение тех или иных задач. Нельзя построить налоговый механизм, который в течение длительного времени мог бы оставаться без сколько-нибудь существенных изменений, действуя при этом в оптимальном режиме.

Ни среда, в которой функционирует налоговая система, ни сама система не могут оставаться в виде застывшей конструкции. Налоговые рычаги и стимулы как раз и применяются именно с целью изменения ситуации, сложившейся в тот или иной период. Своевременный и оптимальный набор средств позволяет предотвратить развитие негативных тенденций и активизировать желательные для общества процессы в кратчайшие сроки.

Несмотря на важную роль налогов в регулировании социально-экономических процессов, не раз доказавших в ходе мировой практики свою эффективность, далеко не каждую экономическую проблему можно решить посредством налоговых мер. Существуют объективные границы сферы действия налогов, в рамках которых и необходимо использовать налоговые рычаги. Попытки искусственного расширения этих границ окажутся в лучшем случае безрезультатными, более того — не решив одну проблему, можно спровоцировать возникновение целого ряда новых, как это подчас и бывает. Например, наиболее острой проблемой в современных российских условиях является восстановление финансового потенциала реального сектора экономики. Но решить эту проблему посредством одного только налогового механизма невозможно. Необходим комплекс согласованных мер в области финансовой, кредитной, ценовой и валютной политики, т. е. использование всего арсенала средств и методов, имеющихся в руках государства. Поведение хозяйствующих субъектов формируется под воздействием многих факторов, в числе которых налоги являются всего лишь одним и не всегда главным.

Недооценка и недоиспользование возможностей налоговой системы снижают ее эффективность, однако и абсолютизация возможностей и функций налогов и налоговой политики, приписывание им способности решения всех главных финансово-экономических проблем и задач при преодолении экономического кризиса также не позволяют решать те проблемы, которые на них возлагаются. В настоящее время в России большое внимание справедливо уделяется налоговой системе, однако более эффективного использования требуют и другие экономические рычаги, применение которых объективно обусловлено, а также проведение эффективной промышленной политики.

Налоговое администрирование

В формировании эффективной налоговой системы главная роль объективно принадлежит государству. Принятие адекватного потребностям экономики и финансовым интересам государства налогового законодательства — необходимое, но недостаточное условие. Другой не менее важной задачей является формирование механизма, обеспечивающего выполнение налогового законодательства. Для первого этапа трансформации эта проблема была чрезвычайно острой: масштабы уклонения от уплаты налогов достигли критического уровня. В результате происходил подрыв доходной базы как федерального, так и консолидированного бюджетов и резкое ослабление их способности к финансовому обеспечению функций государства, включая безопасность и оборону, защиту прав граждан, борьбу с преступностью, не говоря уже о прямых ассигнованиях в экономику как важнейшем факторе возобновления экономического роста.

Основными причинами уклонения от налогов являются, как правило, высокий уровень налогообложения и наличие возможностей для со-

крытия доходов. Поэтому важнейшей задачей в решении проблемы сокращения масштабов уклонения от уплаты налогов является упорядочение налогового законодательства, устранение противоречий и неясностей, возможностей различного толкования вопросов, связанных с налогообложением. Необходим также постоянный налоговый контроль. Он осуществляется специально учреждаемыми органами и представляет собой основу *налогового администрирования*.

В частности, налоговые органы *обязаны*: обеспечивать контроль за соблюдением налогового законодательства и принятых в соответствии с ним нормативных актов; вести учет налогоплательщиков; проводить разъяснительную работу по применению налогового законодательства, бесплатно информировать налогоплательщиков о действующих налогах и сборах; представлять формы установленной отчетности и разъяснять порядок их заполнения; соблюдать налоговую тайну и другие обязанности. При этом налоговые органы вправе: требовать от налогоплательщика документы по установленным формам для исчисления и уплаты налогов, а также другие документы, связанные с налогоисчислением; проводить проверки в установленном Налоговым кодексом порядке; приостанавливать операции по счетам в банках и налагать арест на имущество налогоплательщиков; обследовать любые используемые налогоплательщиком для извлечения дохода помещения и территории, проводить инвентаризацию принадлежащего налогоплательщику имущества.

Налоговый контроль является важнейшим элементом в процессе обеспечения выполнения налогового законодательства. Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов путем проверок, получения объяснений от налогоплательщиков, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий.

В Налоговом кодексе сделана попытка некоторого уравнивания прав налогоплательщиков и налоговых служб: введен ряд положений, защищающих интересы и права налогоплательщиков, наиболее важными из которых являются следующие.

Во-первых, дается понятие *налоговой тайны*, которую составляют любые полученные сведения о налогоплательщике, за исключением сведений, разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия; об идентификационном номере налогоплательщика; об уставном фонде (уставном капитале) организации; о нарушениях налогового законодательства и мерах ответственности за эти нарушения; о сведениях, предоставляемых налоговым или правоохранительным органам других государств в соответствии с международными договорами, одной из сторон которых является Российская Федерация; о взаимном сотрудничестве между налоговыми или правоохранительными органами.

Во-вторых, существенно ограничивается произвол *налоговых органов* в части взыскания налоговых санкций, которые могут взыскиваться при несогласии налогоплательщика только через арбитражный суд — с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей или через суд общей юрисдикции — с физических лиц. Новые возможности повышения налогового администрирования открываются более широким применением *принципа самоначисления* и добросовестного предоставления налоговой отчетности, дифференциацией подхода к законопослушным и уклоняющимся от уплаты налогоплательщикам. Серьезные надежды связывают-

ся с принятием и реализацией внесенного в феврале 2006 г. в Государственную Думу законопроекта о налоговой амнистии.

Противоречия и основные направления совершенствования налоговой системы

Сформированная к настоящему времени российская налоговая система во многом остается системой трансформационного типа, и в этом своем качестве она соответствует современному переходному состоянию экономической системы в целом, когда происходит формирование новой национальной модели экономики.

С одной стороны, действующая налоговая система по многим характеристикам (к которым, в частности, относятся: видовой состав налогов, основные объекты налогообложения, уровни налоговых ставок и т.д.) соответствует основным положениям налоговой теории и современной мировой практике налогообложения. С другой стороны, она отражает реальное состояние экономики и социальной сферы, отклоняясь от мировых тенденций как в части общих масштабов перераспределительных отношений, осуществляемых посредством налогового механизма, так и в части его целевой ориентации, а также структуры налоговой системы. В частности, характерной чертой российской практики является более чем скромная роль налогов, уплачиваемых непосредственно с доходов физических лиц. Формирование подавляющей массы бюджетных доходов — до 90% происходит за счет платежей, уплачиваемых юридическими лицами, хотя реальными налогоплательщиками косвенных налогов выступают потребители (население).

Несмотря на истекший пятнадцатилетний период постоянного реформирования и совершенствования национальной налоговой системы, а также внешне благоприятные тенденции, проявившиеся в общем увеличении доходов бюджетной системы в последние годы, острой остается проблема формирования *эффективной налоговой политики* как важнейшего фактора и условия достижения реальной финансовой стабилизации, обеспечения устойчивого экономического роста и необходимого для страны уровня доходов бюджетной системы. Необходимость продолжения реформирования налоговой системы и поиска оптимальных форм налогового механизма в российской экономике вызывается наличием серьезных структурных диспропорций действующей налоговой системы, низкой эффективностью налоговых инструментов регулирования.

Необходимо видеть объективную сложность и противоречивость формирования налоговой системы.

> В странах, формирующих национальные системы, определение налоговой политики проходит противоречиво. В частности, ставка налога на доход зачастую рассматривается как инструмент установления социальной справедливости, в силу чего большое внимание уделяется номинальной прогрессивности налога на доход, что отражается в количестве «вилок», определяющих ставки налога. Однако довольно часто номинальная прогрессивность ставки налога нейтрализуется высоким необлагаемым «порогом», сумма которого может в два раза превышать доход на душу населения, и большим количеством различных льгот и вычетов для лиц, имеющих высокие доходы (в частности, освобождение от налогов на прирост капитала, вычет расходов на медицинское обслуживание

и образование, льготное налогообложение финансовых доходов). Как показывает опыт различных стран, реальную прогрессивность налога можно усилить, параллельно сократив количество «вилок» и номинальную прогрессивность, а также количество льгот и вычетов.

Наряду с льготами и вычетами, приводящими к резкому сокращению прогрессивности системы налогообложения, нередки случаи, когда нарушаются два основных принципа налоговой политики — пропорциональности и охвата. Принцип пропорциональности означает соответствие между выгодами и потерями данного источника доходов для целей налогообложения: если получаемые из данного источника выгоды облагаются налогом, то при налогообложении должны также учитываться и потери данного источника. Принцип охвата предполагает налогообложение потока доходов в какой-то момент времени, т. е. если у получателя дохода какой-либо платеж освобождается от уплаты налога, то ни при каких условиях эта сумма не должна считаться расходом, уменьшающим базу для плательщика.

В некоторых случаях возможны отклонения от принципов пропорциональности и охвата, тем не менее они должны быть четко обоснованы с точки зрения целей проводимой политики, тогда как во многих странах с переходной экономикой подобные отклонения являются просто следствиями искажений структуры налогов на доход.

В области налога на прибыль страны с новой рыночной экономикой также имеют значительные проблемы, большая часть которых так или иначе присутствует и в развитых странах. Однако две из них, а именно определение ставок налога на доход компаний в зависимости от их отраслевых признаков и установление нерациональной системы амортизационных отчислений, особенно характерны для налоговых систем, осуществляющих в основном переход к рыночной экономике.

Опыт показывает, что в условиях трансформации, как правило, применение налоговых льгот осуществляется неэффективно. Во многих странах предусмотрены налоговые каникулы и снижение ставок налога, которые создают большие возможности для уклонения от уплаты налогов путем применения простого механизма ценовых трансфертов от компаний, уплачивающих налоги на общих основаниях, компаниям, освобожденным от налогов. Важно также иметь в виду, что даже если ограниченные во времени налоговые каникулы и стимулируют инвестиции, то последние имеют преимущественно краткосрочный характер и, естественно, не оказывают такого влияния на экономику, как долгосрочные вложения. Поэтому в ряде стран находят применение такие виды льгот, как налоговые кредиты и сокращение налогооблагаемой суммы на сумму инвестиций. Эта мера имеет преимущества, хотя и не лишена недостатков. Такие льготы для стимулирования отдельных видов инвестиций имеют адресный характер, а их доходные последствия более очевидны и более подконтрольны. В то же время их применение опять-таки стимулирует приобретение более краткосрочных активов, сдерживая приобретение долгосрочных.

Необходимо иметь в виду, что любое использование льгот, связанных с косвенными налогами, содержит в себе намного больше возможностей для нарушений, так как форму сделки, являющейся объектом льгот, могут использовать и те потребители (покупатели), для которых эта льгота не предназначена. За исключением некоторых единичных

случаев, такие льготы трудно оправдать и с точки зрения налоговой политики.

Создание эффективной и справедливой налоговой системы тесно связано с установлением принципа *горизонтальной справедливости*. Низкие ставки налогообложения снижают склонность к получению различных налоговых льгот и уклонению от налогов. Более того, ликвидация дискриминации в налогообложении как в отношении различных налогоплательщиков, так и в отношении облагаемых объектов (различных источников доходов) обязательно приведет к упрощению управления налоговой системой, налоговой дисциплине и повышению уровня уплаты налогов. Следовательно, соблюдение нейтральности налогообложения и горизонтальной справедливости само по себе приводит к другому важному принципу — обеспечению *простоты и прозрачности* налоговой системы. С точки зрения определения направлений налоговых реформ нельзя также забывать задачу обеспечения наилучшего соотношения между принципами горизонтальной и вертикальной справедливости налогообложения.

Современное состояние и противоречия налоговой системы требуют ее дальнейшего совершенствования. Общие направления совершенствования определяются целями экономической политики и необходимостью превращения налогов в фактор экономического и социального прогресса страны. Среди этих направлений следует выделить:

- стимулирование позитивных структурных сдвигов в экономике;
- стимулирование экономического роста, инновационной активности, потребления качественных товаров и услуг;
- развитие и закрепление основ устойчивого экономического роста и социальной стабильности в обществе;
- усиление справедливости налоговой системы за счет выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков, отмены неэффективных и оказывающих наиболее негативное влияние на хозяйственную деятельность налогов и сборов, исключения из самих механизмов применения налогов и сборов тех норм, которые искажают их экономическое содержание;
- последовательное снижение налоговой нагрузки на экономику, ослабление общего налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков путем более равномерного распределения налоговой нагрузки на всех налогоплательщиков, продолжения начатого курса на дальнейшее постепенное снижение ставок по основным федеральным налогам и облегчения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда;
- упрощение налоговой системы за счет установления исчерпывающего перечня налогов и сборов с сокращением их общего числа, а также за счет максимальной унификации действующих режимов исчисления и порядка уплаты различных налогов и сборов;
- обеспечение стабильности налоговой системы, а также определенности в объемах налоговых платежей для налогоплательщиков на длительный период;
- качественное улучшение налогового администрирования;
- обеспечение роста поступлений налогов и сборов в доходы бюджетов всех уровней на основе дальнейшего повышения уровня собираемости налогов и сборов. Наделение органов, осуществляющих контроль за

сбором налогов, необходимыми полномочиями и инструментами, позволяющими обеспечить эффективный контроль за уплатой налогов и сборов налогоплательщиками.

Достижение этих целей — не единовременный акт, а процесс введения новых законодательных норм, принятия конкретных решений как в отношении всей налоговой системы, так и ее отдельных элементов.

Последующие шаги по углублению налоговой реформы в единстве с усилением действия других форм экономической политики должны создать условия для экономического роста, повышения эффективности экономической системы России. В частности, до 2008 г. намечено решить вопрос о снижении ставки НДС с 18 до 13%, осуществить переход на взимание НДС по методу начислений, освободить от этого налога операции по передаче от государства и местных органов в собственность граждан и юридических лиц земельных участков; в части совершенствования налога на прибыль будет изменен порядок отнесения на издержки расходов по НИОКР с целью стимулирования инновационной деятельности; в отношении налога на доходы физических лиц будет сохранена плоская ставка, приняты меры по зачислению поступлений от этого налога в бюджет по месту жительства; предполагается ввести налоговую автономию на региональном и местном уровнях в отношении нового налога на недвижимость; изменяется механизм начисления и взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду (экологический налог), что является следствием ратификации Россией Киотского протокола.

Налоговая система может быть жизнеспособной, если в ее основе лежит обеспечение основополагающего уровня справедливости. Простые правила налогообложения должны обеспечивать достижение общей цели — справедливости налогообложения — путем высокой налоговой дисциплины и ограничения возможностей уклонения от уплаты налогов.

Основные понятия

Акцизы
Виды налогов
Единый социальный налог
Налог
Налог на добавленную стоимость
Налог на доходы физических лиц
Налог на недвижимость
Налог на прибыль
Налоговая классификация
Налоговая система
Налоговое администрирование
Налоговый механизм
Налоговый потенциал
Принципы налоговой системы
Прямые и косвенные налоги
Сбор
Тяжесть налогообложения
Финансовый потенциал
Функции налоговой системы

Глава 49. Формирование финансового рынка

Содержание и функции финансового рынка

Развитый финансовый рынок — элемент новой национальной экономической системы России. Одновременно он важнейший структурный институт рыночного механизма.

Финансовый рынок — сфера рыночных отношений, где формируются спрос и предложение на все денежные ресурсы страны и осуществляется их движение для обеспечения капиталом производственных и непроизводственных инвестиций.

В любой экономике существует потребность в привлечении свободных денежных средств, ищущих сферы прибыльного приложения, для инвестирования. И дефицит, и излишек свободных денег возникают во всех трех основных секторах макроэкономики:

в реальном секторе — на предприятиях, в фирмах, организациях и т.д.;

в государственном секторе — при движении бюджетных средств и внебюджетных фондов;

у населения, которое, имея свободные деньги, может становиться чистым инвестором, а иногда и заемщиком на финансовом рынке.

Финансовый рынок является посредником между свободными денежными средствами и объектами инвестирования.

С функциональной точки зрения через финансовый рынок осуществляются аккумуляция, распределение и перераспределение денег в масштабе национальной экономики.

Финансовый рынок выполняет следующие функции.

Аккумуляция, мобилизация свободных денежных средств. Бездействие денег противоречит природе рыночных отношений. Финансовый рынок должен разрешить это противоречие, предлагая каналы, пути вложений свободных денежных капиталов, а также сбережений населения. Эти свободные денежные средства мобилизуются через два канала: ценные бумаги и депозитно-ссудную деятельность банков. Чтобы вложить свободные деньги, рассчитывая на доход, можно либо купить ценные бумаги, либо открыть счет-депозит в банке. Точно так же, чтобы мобилизовать финансовые ресурсы, можно либо продать ценные бумаги, либо получить кредит в банке.

Распределение свободных финансовых ресурсов. На финансовом рынке эти ресурсы превращаются в ссудный капитал, объединяясь в большие суммы, достаточные для инвестиций. Распределительная функция финансового рынка заключается в обеспечении инвестиций капиталом как по необходимому объему, так и по структуре, т.е. по требуемым срокам и формам кредитования. Причем в рыночных условиях распределительная функция финансового рынка неразрывно связана с обеспечением требуемой эффективности инвестиций через соответствие их сложившемуся на рынке уровню рентабельности.

Перераспределительная функция финансового рынка. Мобилизовав и распределив свободные деньги из разных источников, этот рынок должен обеспечивать их постоянное движение. Рыночная экономика нормально функционирует только тогда, когда беспрерывно происходит вза-

имный перелив капиталов на межбанковском рынке, между банками и предприятиями, фирмами, частным сектором и государством. Финансовый рынок должен обеспечивать беспрепятственное движение всех этих денежных потоков, исполняя роль перераспределительного механизма.

Проблема определения национальной модели финансового рынка

Функции финансового рынка могут реализовываться либо через операции с ценными бумагами, либо через депозитно-кредитные операции банков и других кредитных учреждений.

Соответственно *по структуре* финансовый рынок принято делить на два взаимосвязанных сегмента: *рынок ценных бумаг* и *рынок банковских кредитов*. И рынок ценных бумаг, и рынок банковских кредитов, играя с функциональной точки зрения одну и ту же роль в финансовом секторе экономики, в определенной степени «конкурируют» друг с другом за объемы перераспределяемых ресурсов.

Распределение финансовых ресурсов в экономике, особенно долгосрочное распределение капитала для финансирования инвестиций, связано с высокими рисками невозврата средств инвесторам и кредиторам.

Эти риски инвестиционного финансирования экономики особенно опасны для банковской системы, которая выполняет важнейшую интегрирующую задачу, обеспечивая функционирование национальной платежно-расчетной системы. *Надежность банковской системы* может быть обеспечена двумя путями.

Во-первых, через отсутствие государственных ограничений на сращивание банковского и промышленного капитала посредством перекрестного владения акциями и переплетения директоратов. Это позволяет банкам изнутри осуществлять контроль над деятельностью крупных заемщиков. Депозитно-кредитные операции банковской системы в этом случае превращаются в основной канал распределения капитала в экономике.

Во-вторых, распределение инвестиционного капитала через банковскую систему может быть с разной степенью жесткости ограничено. В этом случае функцию обеспечения экономики финансовыми ресурсами для инвестиций выполняет рынок ценных бумаг. Риски невозврата финансовых ресурсов принимают на себя непосредственные кредиторы и инвесторы, вкладывающие свои денежные средства в ценные бумаги. Снизить собственные риски они могут, используя современные портфельные технологии управления финансовыми инвестициями, главным образом оптимизируя диверсификацию своих вложений.

И тот, и другой путь макроэкономического управления рисками финансирования инвестиций в экономике реализуется через определенную стратегию государственного регулирования. В результате формируются две отличающиеся друг от друга модели финансового рынка — континентальная и англосаксонская. Каждая из моделей, при присущих ей недостатках, обеспечивает эффективное выполнение основных функций финансового рынка при требуемом общем уровне надежности банковской системы.

Континентальная модель финансового рынка распространена в европейских странах, в Юго-Восточной Азии: Японии, Южной Корее, Китае. Основные потребности экономики в долгосрочном финансировании

инвестиций за счет внешних для компаний источников (например, в Японии до 90 %) обеспечивает банковская система.

Выполнять функцию перераспределения инвестиционного капитала в экономике способны только очень крупные банки, аккумулирующие громадные финансовые ресурсы на депозитных счетах и способные выдавать большие по объемам кредиты на длительный срок. Для континентальной модели финансового рынка характерна очень высокая концентрация банковского капитала. Число банков в стране зависит от масштабов экономики, но, как правило, в странах с континентальной моделью 3—5 банков контролируют до 80% активов банковской системы.

Основное звено банковской системы — универсальный коммерческий банк, который может совершать самый широкий круг банковских операций. С целью обеспечения надежности такого банка в странах с континентальной моделью, как правило, вводится законодательное запрещение вывода банком средств клиентов, привлеченных на депозитные счета, на рынок ценных бумаг, являющийся самым рискованным сегментом финансового рынка. Этот запрет может реализовываться через разделение банка на два департамента, как это сделано в Германии, — кредитный и инвестиционный. Последний специализируется на операциях на рынке ценных бумаг, где он работает с собственными средствами банка или управляет средствами клиентов по договорам о трастовом управлении.

Компании, получающие необходимые для финансирования инвестиционных проектов финансовые ресурсы из банковской системы, заинтересованы в формировании устойчивых и доверительных отношений с обслуживающим их банком. Банки, предоставляющие компаниям большие по объемам кредиты на долгий срок, нуждаются в полной и достоверной информации о производственном и финансовом состоянии своих заемщиков, с тем чтобы иметь возможность эффективно управлять рисками долгосрочного кредитования.

Пересечение интересов компаний и банков при отсутствии жестких ограничений со стороны государства закрепляется посредством перекрестного владения акциями и переплетения директоратов. В результате основная доля собственности каждой отдельной корпорации оказывается рассредоточенной среди небольшого круга стабильных стратегических инвесторов, связанных с ней интересами своего бизнеса. Пакет акций, позволяющий контролировать производственную, финансовую и кадровую политику компании, в зрелых экономиках с континентальной моделью составляет около 25%.

Концентрация собственности корпораций в достаточно крупных пакетах акций в руках небольшого числа постоянных инвесторов ограничивает долю акций компаний, находящуюся в свободном обращении. Это обстоятельство объективно сокращает объемы финансовых ресурсов, перераспределяемых через сегмент рынка акций на рынке ценных бумаг. Для стран с континентальной моделью финансового рынка характерно относительно большее развитие сегмента долгового финансирования. Рынок облигаций гораздо более значителен по объему перемещаемых финансовых ресурсов, по количеству сделок.

Англосаксонская модель финансового рынка распространена в странах, находящихся под экономическим и политическим влиянием США.

Для этой модели характерно выведение банковской системы из сферы распределения капитала для финансирования инвестиций в экономике. Поскольку исторически именно банковская система является первым и основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов, формирование этой модели не может происходить «спонтанно», а нуждается в государственном «строительстве».

Для этих целей законодательно вводится специализация банков. Выделяются коммерческие банки, осуществляющие расчетно-платежное обслуживание экономики. Этим банкам запрещается выдавать долгосрочные кредиты и проводить операции на фондовом рынке, для них вводится жесткая регламентация вложения средств в ценные бумаги. Коммерческие банки могут осуществлять инвестиции только в государственные высоконадежные облигации. Сращивание коммерческих банков и промышленных корпораций оказывается в этих обстоятельствах невозможным. Эта ситуация, как правило, закрепляется законодательным запрещением «личной унии» — переплетения директоратов.

В странах с англосаксонской моделью банковская система отличается меньшей концентрацией банковского капитала. Специализация на краткосрочном кредитовании экономики позволяет эффективно работать на финансовом рынке не только крупным, но средним и мелким банкам.

Операции на рынке ценных бумаг составляют сферу специализации инвестиционных банков, формирующих свои ресурсы за счет эмиссии ценных бумаг.

Государственные ограничения переориентируют движение свободных финансовых ресурсов на рынок ценных бумаг, который становится основным каналом перераспределения капитала для инвестиций в экономике. Для того чтобы этот канал перелива капитала работал эффективно, необходимо сформировать определенные условия, обеспечивающие возможность дешевого и быстрого перемещения огромного объема финансовых ресурсов. Это достигается соответствующим государственным регулированием.

Для того чтобы обеспечить высокую ликвидность акций, вводится ограничение на концентрацию ценных бумаг в одних руках. В результате собственность каждой отдельной корпорации оказывается распыленной среди большого числа непостоянных портфельных акционеров, активно реагирующих на любую негативную информацию о состоянии дел в компании. Контрольный пакет акций в странах с англосаксонской системой составляет от 5 до 10%. «Розничная» структура акционерной собственности поддерживает высокий уровень предложения и спроса на акции в экономике, обеспечивая высокие обороты капитала на этом сегменте рынка ценных бумаг.

Использование операций с ценными бумагами в качестве основного канала распределения инвестиционного капитала в экономике приводит к широкому развитию инфраструктуры рынка ценных бумаг. Появляется большое число посредников в лице пенсионных фондов, страховых компаний, инвестиционных компаний и фондов, аккумулирующих денежные средства юридических и, главным образом, физических лиц и выводящих их на рынок ценных бумаг. Большое развитие получают рейтинговые агентства, предоставляющие необходимую инвесторам и кредиторам профессиональную информацию о состоянии реаль-

ного бизнеса компаний и об уровне рисков их инвестирования и кредитования.

В каждой стране описанные выше модели существуют в рамках национальной специфики. Кроме того, в последние годы отмечается определенная *«конвергенция» двух моделей*. Модели не являются жесткими структурами. Происходит «заимствование» некоторых элементов противоположной модели, нейтрализующих особенно явные недостатки.

Континентальная модель финансового рынка считается «менее» рыночной. Ориентация корпораций на банковское финансирование, по своей природе консервативное, приводит к нарастанию в экономике проблем с финансированием высокорискованных инвестиций в новейшие технологии. Отсутствие мощного давления на компании рынка ценных бумаг, заставляющего их повышать рентабельность и эффективность своего бизнеса, постепенно приводит к тому, что экономика становится менее конкурентоспособной.

Эти противоречия разрешаются за счет увеличения присутствия рынка ценных бумаг в экономике. Венчурное финансирование инновационных компаний осуществляется исключительно через размещение ими ценных бумаг. Государством вводятся ограничения на концентрацию акций в одних руках, стимулируется развитие институциональных инвесторов: пенсионных фондов и страховых компаний.

Основной недостаток англосаксонской модели финансового рынка – обратная сторона ее «рыночности» - слишком высокий уровень нестабильности функционирования компании. Это противоречие разрешается посредством смягчения ограничений на банковское финансирование инвестиций.

Россия, страны ближнего зарубежья, государства Восточной и Центральной Европы в процессе рыночной трансформации своих экономик столкнулись с проблемой определения национальной модели финансовых рынков. Основная часть этих стран в начале реформ ориентировалась на формирование англосаксонской модели. Развитие трансформационных процессов показывает, что почти во всех этих странах в настоящее время воспроизводится континентальная модель. Причины подобного развития трансформационных процессов в финансовой сфере следующие.

Как уже упоминалось выше, выстраивание англосаксонской модели требует определенного набора государственных ограничений, стимулирующих мер, связанных с переориентацией финансовых потоков на рынок ценных бумаг и обеспечением условий для эффективного выполнения им функции перераспределения капитала в экономике. Практически во всех странах действия государства по «строительству» англосаксонской модели были непоследовательны и неполны.

В начале реформ все страны сталкиваются с проблемой неэффективного корпоративного управления. Формально созданный механизм не справляется с разрешением объективно существующего конфликта между собственниками компаний — акционерами и менеджментом. При отсутствии государственных ограничений на концентрацию акций в одних руках это противоречие усиливает тенденцию к укрупнению пакета акций, к стремлению собственников осуществлять полный контроль над компанией через непосредственное участие в управлении. В России средний уровень концентрации акционерной собственности также высок.

Высокая концентрация акционерной собственности в руках постоянных инвесторов, низкая доля акций, свободно обращающихся на рынке, снижают активность сегмента рынка акций на рынке ценных бумаг.

Опыт многих стран, осуществляющих рыночную трансформацию, показывает, что инвестиционные процессы наталкиваются на серьезную проблему неразвитости финансовых рынков. Очень остро эта проблема стоит и перед Россией, в которой в основных чертах формируется континентальная модель. Сегмент рынка акций практически «исключен» из процесса финансирования инвестиций, банковская система еще не отвечает требованиям континентальной модели к концентрации банковского капитала и не обеспечивает долгосрочного финансирования экономики. Это противоречие несколько смягчается за счет более динамичного развития долгового сегмента рынка ценных бумаг — рынка облигаций.

Банковская система. Роль Центрального банка

Банковская система — это совокупность различных видов банков в их взаимосвязи, существующая в стране в определенный исторический период.

В централизованно-плановой экономике России, стран Центральной и Восточной Европы, как известно, существовали лишь немногочисленные государственные банки. При переходе к рынку практически в кратчайший срок на совершенно новых принципах был создан целый сектор экономики — банковский, в основном частный, коммерческий, остро конкурентный.

Сейчас во всех этих странах, как и в большинстве государств с высокоразвитым рыночным хозяйством, сложилась *двухуровневая банковская система* в виде Центрального банка и сообщества коммерческих банков. Такая же система функционирует и в России.

Центральный банк России. В рыночной экономике Центральный банк приобретает совсем другие функции, чем это было в плановом хозяйстве.

В России правовой статус Центрального банка РФ — Банка России, его права и обязанности определены «Федеральным законом о Центральном банке (Банке России)» (новая редакция закона принята в 2002 г.). В соответствии со ст. 3 этого закона основными целями Банка России являются: обеспечение устойчивости рубля, его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление национальной банковской системы; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Основной задачей Центрального банка становится проведение денежно-кредитной политики, обеспечивающей финансовую стабильность экономики: контролируемый уровень инфляции и стабилизацию валютного курса. Эта политика предполагает использование в качестве инструментов регулирования денежной сферой главным образом косвенных, рыночных рычагов и только в крайнем случае позволяет воздействовать на финансовый сектор экономики прямыми административными мерами.

Основная проблема реализации денежно-кредитной политики в условиях трансформируемой экономики связана с ее недостаточной восприимчивостью, с «неотработанностью» трансмиссионного механизма, передающего воздействие Центрального банка на непосредственную деятель-

ность банковской системы и процессы, протекающие в реальной экономике: на экономическую активность, накопление, потребление, инфляцию.

Эффективность реализации денежно-кредитной политики тесно связана с проблемой независимости центральных банков. Место в структурах государственной власти предопределяет способность этих банков результативно выполнять свои функции.

Формально принцип независимости — ключевой элемент статуса Банка России, который не входит в структуру федеральных органов государственной власти и выступает как особый институт, обладающий исключительным правом денежной эмиссии и организации денежного обращения.

На практике дело выглядит гораздо сложнее, о чем свидетельствует, например, печальный опыт со сверхизбыточным выпуском ГКО перед финансовым кризисом 1998 года. Несомненно, чисто политическими мотивами была вызвана в тот период деятельность Банка России по сдерживанию падения курса рубля в рамках «валютного коридора». Такие же примеры есть и в странах Балтии, и в других странах, переживающих период трансформации.

Конечно, независимость Центрального банка от органов власти имеет относительный характер, так как экономическая политика правительства не может успешно проводиться без четкого согласования ее основных принципов с денежно-кредитной и финансовой политикой Центрального банка. Однако в оперативной деятельности по регулированию денежного обращения у Центрального банка должны быть полностью «развязаны руки».

Особенность денежно-кредитной политики, проводимой Центральным банком в России, определяется большой зависимостью финансового состояния российской экономики от ценовой конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

Низкая дифференциация внешнеторговых товарных потоков и высокая концентрация экспорта на продукции сырьевых отраслей делают валютный курс рубля чрезмерно изменчивым. Стабилизация динамики валютного курса в качестве необходимой меры защиты экономики от внешнеценовых шоков требует постоянного присутствия Центрального банка на валютном рынке, где он в зависимости от ситуации либо покупает, либо продает валюту. В результате самостоятельная внутренняя денежная политика для Центрального банка затруднена. Он лишь компенсирует негативное воздействие своих операций на валютном рынке, которые для него являются первичными, на состояние внутреннего денежного обращения.

В последние несколько лет цены на нефть и газ на мировых рынках постоянно растут. В результате Россия, активный экспортер этих ресурсов, сталкивается с повышенным поступлением валюты в экономику. Чтобы не допустить чрезмерного укрепления курса рубля, снижающего конкурентоспособность российских товаров на мировом рынке, Центральный банк вынужден покупать на валютном рынке валюту, увеличивая свои золотовалютные резервы, и одновременно вбрасывать на внутренний финансовый рынок значительную рублевую массу.

Превышение фактического предложения денег над спросом на деньги, предъявляемым в настоящее время российской экономикой, форми-

ует значительное *инфляционное давление*, которое Центральный банк ытается ослабить, абсорбируя излишнюю денежную массу.

Однако возможности Центрального банка по изъятию из экономики енег в необходимом объеме ограниченны. С этим было связано решение равительства использовать Стабилизационный фонд, первоначально соданный для выравнивания платежей по внешнему государственному олгу, в целях стерилизации излишней денежной массы. В Стабилизацинном фонде аккумулируются доходы от внешнеторговых операций по родаже нефти, превышающие установленное пороговое значение ее ены. В результате значительная часть долларовой массы не поступает а российский валютный рынок, что облегчает задачу Центрального бана по обеспечению устойчивости покупательной способности рубля и его алютного курса.

Центральный банк является институтом, отвечающим за *развитие, крепление и стабильность национальной банковской системы*. Эту фунцию он осуществляет посредством пруденциального регулирования детельности банковской системы в целом и надзора за финансовым состоием каждого отдельного банка.

В рамках пруденциального регулирования Центральный банк формирует правила и нормы функционирования банковской системы. Он пределяет барьеры входа на этот финансовый рынок. Так, с 1 апреля 004 г. действует требование Центрального банка к размеру уставного апитала вновь образуемого банка в 5 млн евро (ранее действовала норма 1 млн евро). Устанавливает условия допуска на этот рынок иностранно капитала (например, отказывается регистрировать филиалы иностранных банков на территории России). Лицензирует различные виды банковской деятельности.

Центральный банк определяет правила функционирования на этом финансовом рынке: устанавливает нормативы предельных рисков, которые отдельный банк может принимать на себя без опасности потерять ликвидность; формирует стандарты бухгалтерского учета и финансовой тчетности; осуществляет методическое руководство банковским менеджментом, например разрабатывает рекомендации по организации современного риск-менеджмента и т.п. И в рамках разработанных правил Центральный банк контролирует, насколько деятельность каждого отдельного банка удовлетворяет этим установленным требованиям, изымая соответствующие лицензии в случае их нарушения.

Устойчивость банковской системы также формируется за счет создания необходимой инфраструктуры данного рынка. В настоящее время в России завершено создание *системы страхования вкладов физических лиц*. Подобные системы действуют во всех развитых странах, обеспечивая необходимый уровень доверия населения к банковским институтам. В результате ресурсная база банков обретает необходимую степень устойчивости. Центральный банк России отвечает за отбор банков, входящих в систему страхования. Слабые банки, не включенные в эту систему, вынуждены будут покинуть рынок.

Важнейшей задачей российского ЦБ является радикальное совершенствование *системы рефинансирования банков*. Центральный банк, отвечая за стабильность банковской системы, должен сформировать эффективный механизм обеспечения банков денежными ресурсами. Он делает

это, предоставляя кредиты финансово устойчивым банкам под залог надежных ценных бумаг на небольшой срок (1, 7, 30 дней). Такая инфраструктура необходима банкам для успешного управления своей ликвидностью.

Важным моментом во взаимодействии Центрального банка и банковской системы является уровень взаимного доверия. Иногда даже при благоприятных финансовых показателях в банковском секторе возникает «кризис доверия» между банками, вызванный неуверенностью в стабильности рынка.

Надежное внутридневное кредитование Центральным банком банковских расчетов в случае недостатка средств на счетах коммерческих банков в ЦБ является необходимым элементом эффективной системы расчетов. В настоящее время главным для российского Центрального банка является перевод расчетов на новые электронные технологии, позволяющие радикально сократить нахождение «денег в пути».

Коммерческие банки. Коммерческие банки — кредитные институты, ориентированные на прибыль. По организационно-экономической форме они чаще всего представляют собой акционерные общества. В некоторых из них, например в Сбербанке, Внешторгбанке, государству принадлежит контрольный пакет акций, во многих других — более мелкие пакеты. Но значительная часть коммерческих банков не связана с участием государства в экономике.

Современное состояние банковской системы России с точки зрения оценки индикаторов развития банковских систем, принятых в межстрановых сопоставлениях, характеризуется следующими соотношениями: на начало 2005 г. соотношение активов банковского сектора с ВВП составило 42,5% (против 32,3% на 1.01.2001 г.); капитала — 5,6% (против 3,9%); кредитов, предоставленных нефинансовым предприятиям и организациям, — 19,5% (против 11,0%).

Таким образом, в последние годы наблюдается активная позитивная динамика в развитии банковского сектора, хотя и с некоторыми спадами в рамках периода. Так, совокупные активы кредитных организаций в 2004 г. возросли в номинальном выражении на 27 %, тогда как в 2003 г. — на 35 %; капитал соответственно возрос на 16 и 40%; объем кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, — соответственно на 39 и 42%.

В то же время достигнутые в России показатели развития банковского сектора уступают соответствующим показателям банковских систем ряда стран с переходной экономикой, но более успешно выстраивающих свои финансовые рынки: активы/ВВП — 50—60%; капитал/ВВП — 7—8%; кредиты нефинансовым организациям/ВВП — 28—30%.

Подобная ситуация не соответствует потребностям экономики, которая крайне нуждается в модернизации. В России формируется континентальный тип финансового рынка, в рамках которого именно банковская система является базовым механизмом распределения инвестиционного капитала в экономике. По существу, российская банковская система пока не справляется с задачей основного финансового посредника.

Основным ограничителем во взаимодействии реальной экономики с банковской системой является цена финансовых ресурсов, предоставляемых банками предприятиям. Так, средневзвешенные процентные ставки

по кредитам нефинансовым организациям на срок от 1 года до 3 лет (составляют в среднем 25% от общих объемов кредитования) за 2004 г. колебались в интервале от 10,8 до 15,1%. Рентабельность производства (отношение операционной прибыли к выручке от продаж) крупных и средних предприятий промышленности в этот период практически во всех отраслях находилась ниже этого уровня (исключение: нефтедобывающая промышленность — 24,6%; черная и цветная металлургия — соответственно 24,1 и 23,8%; связь — 19,8%).

При этом объемы собственно инвестиционного кредитования, наиболее удобного для финансирования инвестиционных программ, на срок свыше 3 лет составили в 2004 г. в среднем 6,4 % от общих объемов кредитования. Таким образом, банковский сектор пока не выполняет свою важнейшую в экономике функцию ни по цене, ни по срокам, ни по объемам предоставляемых ресурсов.

Снижение процентной ставки, как и наращивание объемов располагаемых ресурсов банковской системой, — сложный многофакторный процесс. Один из важнейших способов решения этой проблемы — концентрация банковского капитала, которая позволяет использовать ключевой для банковской деятельности эффект масштаба.

Эффект масштаба в сфере банковской деятельности составляет важнейший элемент конкурентоспособности как отдельного банка, так и банковской системы в целом. Крупный банк имеет возможность проводить агрессивную стратегию по захвату рынка: «демпинговать» на рынке банковских услуг, сокращать операционные издержки, компенсируя потери дохода в результате демпинга, и тем самым расширять свою клиентскую базу, объем привлекаемых ресурсов и сферу своего контроля.

Повышение конкурентоспособности российской банковской системы в преддверии вступления России в ВТО и либерализации рынка финансовых услуг становится ключевой проблемой национального банковского сообщества.

Концентрация капитала может происходить двумя способами: через внутреннее накопление — процесс достаточно длительный во времени даже при наличии стимулирующего регулирования в виде, например, налоговых льгот; и посредством централизации капитала через слияния и поглощения.

На рынке банковских услуг действует 1281 банк (данные на 1.07.2005 г.). Велика доля мелких и средних банков. Для того чтобы стимулировать процесс концентрации банковского капитала через поглощение крупными банками более мелких и преобразование последних в филиалы и слияния, Центральный банк ввел с 2007 г. новое требование к минимальному размеру капитала действующих банковских организаций в 5 млн евро.

Одной из основных особенностей российской банковской системы является территориальная диспропорциональность в размещении банковских структур. В России в 23 регионах действуют 1—2 кредитные организации, а в 9 регионах кредитные организации отсутствуют (данные на 1.04.2005 г.). Обеспеченность остальных регионов кредитными организациями крайне неравномерна.

Такая ситуация диктует необходимость исключительно «деликатной» реструктуризации национального банковского капитала. По оценке Цен-

трального банка, при введении требований к минимальному размеру капитала действующих банков в 5 млн евро с 2005 г. должны были бы прекратить работу 800 коммерческих банков (около 60% действующих организаций). При этом число регионов с двумя кредитными организациями возросло бы до 65, в том числе в 32 регионах не действовало бы ни одного банка с местным капиталом.

Таким образом, российский Центральный банк стоит перед очень серьезной проблемой — провести реструктуризацию банковского сектора, сохранив банковскую инфраструктуру, накопленные основные фонды, профессиональные кадры. Необходимо создать благоприятные рыночные условия для консолидации, слияний и присоединений кредитных организаций.

Еще одно ограничение — сложность процедуры слияния в рамках действующего законодательства. Кроме того, серьезно сдерживает процесс отсутствие методик определения долей в объединенной структуре и опыта в проведении подобных процедур у владельцев и менеджмента банков.

Все эти ограничения, даже последнее из приведенных (через проведение централизованного консультирования), не говоря уже об ограничениях, связанных с изменением законодательства, требуют активной деятельности Центрального банка.

Фондовый рынок и особенности его становления

Фондовый рынок представляет собой часть финансового рынка, где осуществляются эмиссия (выпуск) и купля-продажа ценных бумаг.

Ценная бумага — это документ, отражающий имущественные права, имеющий стоимость, способный самостоятельно обращаться на рынке, быть объектом купли-продажи и иных сделок. Ценные бумаги, являясь разновидностью капитала, могут быть источником постоянного или разового дохода.

Фондовый рынок включает в себя как кредитные отношения, когда ценные бумаги выпускаются в связи с предоставлением займа, так и отношения совладения, когда ценные бумаги являются титулом участия в собственности.

В развитой рыночной экономике ценные бумаги и их рынок играют огромную роль в мобилизации свободных денежных средств для нужд предприятий и государства.

В странах, осуществляющих трансформацию своих экономических систем, процесс формирования фондового рынка оказывается непростым.

В России только начавший довольно динамично формироваться фондовый рынок испытал на себе сокрушительный удар финансового обвала в августе 1998 г. По существу, этот рынок был парализован на длительное время. И лишь в конце 1999 — начале 2000 г. здесь появились ощутимые признаки оживления. Примерно то же самое происходило и в целом ряде других стран с переходной экономикой.

Таким образом, становление рынка ценных бумаг в этих странах стартовало практически дважды. Причем второй раз — в крайне неблагоприятных условиях, связанных с последствиями мощного финансового кризиса.

Целенаправленная политика государства по регулированию рынка ценных бумаг является важнейшим условием перехода к экономическому росту.

Первичный и вторичный фондовые рынки

Когда ценная бумага *эмитируется* (выпускается) и продается в первые руки, происходят два явления: на фондовом рынке появляется еще один финансовый инструмент, а *эмитент* (выпускающий), продавая его, привлекает нужные ему деньги. Затем могут совершаться вторая и последующие сделки: бумага продается, переходит из рук в руки, т.е. обращается. Здесь уже никакого получения дополнительных денежных средств эмитентом не происходит — фондовая ценность просто меняет владельца.

В связи с этим принято различать первичный и вторичный рынки ценных бумаг.

Первичный рынок — это сфера обращения ценных бумаг, где осуществляется их размещение среди первых инвесторов (т.е. продажа в первые руки).

Вторичный рынок — это сфера, в которой обращаются ранее размещенные ценные бумаги, переходя во вторые, третьи и т.д. руки, т.е. меняя владельцев.

Важнейшим условием развития первичного рынка в любой экономике, а тем более переходной, является полнота и точность необходимой информации об эмитенте.

С появлением ценных бумаг в России проблема такой информации стала одной из самых острых. Новые компании и банки мало знакомы инвесторам. Громкие скандалы с финансовыми пирамидами, обманувшими вкладчиков, усугубили недоверие потенциальных инвесторов и среди юридических, и среди физических лиц.

В странах с рыночной экономикой, например в США, Германии, Японии, государство строго контролирует содержание проспектов эмиссии ценных бумаг коммерческих структур для обеспечения полноты информации о положении дел в них. Но нигде государство не несет ответственности за точность этих данных.

В России теперь тоже формально существуют такие требования со стороны регулятора фондового рынка — Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). Но на практике этот порядок соблюдается далеко не всегда.

«Непрозрачность» российского фондового рынка, т.е. недостаточность или неточность информации о компаниях и банках, выпускающих ценные бумаги, не позволяет инвесторам делать обоснованный выбор фондовых ценностей, в которые есть смысл вкладывать деньги.

В то же время в последние несколько лет инфраструктура фондового рынка приобретает все более «цивилизованные» очертания. Постепенно развивается информационная составляющая инфраструктуры, функцией которой является предоставление инвесторам и кредиторам необходимой информации.

Основные российские биржевые площадки: Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и Российская торговая система (РТС), осуществляющие операции с ценными бумагами российских эмитентов, в настоящее время рассчитывают индексы соответственно ММВБ и РТС. Биржевые индексы предоставляют инвесторам и кредиторам важную информацию об общем состоянии конъюнктуры рынков акций и корпоративных облигаций, объемах спроса и предложения ценных бумаг, о тенденциях изменения цен на фондовом рынке.

Важнейшей информацией, позволяющей инвесторам и кредиторам ориентироваться в массе финансовых инструментов, присутствующих на фондовом рынке, является рейтинг ценных бумаг, присваиваемый рейтинговыми агентствами, специализирующимися на анализе и оценке инвестиционной привлекательности и кредитоспособности эмитентов.

В настоящее время на российском фондовом рынке эти услуги предоставляют российские отделения ведущих мировых рейтинговых агентств Moody's Interfax Rating Agency и Standard & Poor's (российская шкала). Появились национальные рейтинговые агентства, например Эксперт.РА.

Долгое время в России был развит в основном первичный рынок ценных бумаг. Основная часть фондовых ценностей не продавалась, т.е. не было перехода к вторичному рынку. Он начал постепенно расти в 1996—1997 гг. После кризиса 1998 года началось постепенное восстановление вторичного фондового рынка.

Важным стимулом формирования вторичного рынка является не только расширение круга тактических, но и появление стратегических инвесторов. При **тактическом инвестировании** ценные бумаги покупаются с целью продажи, когда рыночная цена на них повысится. Тактическому инвестору, по существу, безразлично, покупает он ценные бумаги машиностроительного завода или обувной фабрики. Ему важно выбрать то предприятие, фондовые бумаги которого возрастут в цене.

При **стратегическом инвестировании** выбираются те ценные бумаги, которые обеспечивают контроль или по крайней мере участие в принятии решений на предприятии. Стратегический инвестор может быть не очень озабочен быстрым ростом рыночной цены — **курса** этих бумаг и даже получением дохода по ним в ближайшие годы. Его больше интересуют укрепление самого предприятия, конкурентоспособность его продукции, ее выход на рынки, в конечном счете увеличение всего капитала, а значит, и доли стратегического инвестора в абсолютном выражении.

Понятно, что во всех странах, переходящих к рынку, сначала доминирует тактическое инвестирование и только на определенном этапе появляется стратегический инвестор. По такому сценарию развиваются события и в России. Соответственно, развивается и вторичный фондовый рынок.

Основные виды ценных бумаг

Рыночная экономика отличается многообразием видов ценных бумаг. Их можно классифицировать по нескольким признакам. Один из них — ***различные группы эмитентов***. Обычно выделяют три такие группы: государство, частный сектор и иностранные субъекты. Государственные ценные бумаги выпускаются и гарантируются правительством, министерствами и ведомствами или муниципальными органами власти.

Фондовые ценности частного сектора принято делить на корпоративные и частные. Корпоративные ценные бумаги выпускаются негосударственными предприятиями и организациями. Частные ценные бумаги (например, векселя или чеки) могут выпускаться физическими лицами.

Фондовые ценности можно разделить на ***именные*** и ***предъявительские***. Имя владельца ценной бумаги регистрируется в специальном реестре, который ведется эмитентом или внешним независимым реестродержателем. Ценная бумага на предъявителя не регистрируется на имя владельца у эмитента.

Еще один вариант классификации ценных бумаг — по их ***экономической природе***. В этом случае выделяются:

— свидетельства о собственности;

— свидетельства о займе;

— контракты на будущие сделки.

Все эти три вида ценных бумаг существуют и обращаются в России (см. табл. ниже).

Таблица

Виды ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке России

Виды ценных бумаг	Характеристика ценной бумаги
I. Свидетельства о собственности: – акции акционерных обществ	Ценные бумаги, удостоверяющие права владельца на получение части прибыли и участие в управлении АО
II. Свидетельства о займе: – государственные долговые обязательства, в том числе: • облигации федерального правительства и региональных органов власти • облигации муниципальных займов – ценные бумаги частного сектора, в том числе:	Ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа, в котором должником выступают государство либо муниципальные органы власти
• корпоративные облигации	Ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа, в котором должником являются негосударственные предприятия и организации.
• векселя	Безусловное письменное долговое обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю). Может передаваться по передаточной надписи в пользу третьего лица.
• чеки	Безусловное письменное указание чекодателя банку выплатить со своего счета предъявителю чека указанную на нем денежную сумму.
• депозитные сертификаты	Обязательство банка выплатить держателю сертификата с депозита указанную сумму; право требования может передаваться вместе с сертификатом от одного лица к другому.
• частные ценные бумаги	Векселя и чеки, эмитируемые физическими лицами
III. Контракты на будущие сделки: • фьючерсы	Ценные бумаги, удостоверяющие обязательство продать или купить акции, облигации, другие ценные бумаги или валюту по фиксированной цене в определенный срок.
• опционы	Ценные бумаги, удостоверяющие право продать или купить акции, облигации, другие ценные бумаги или валюту по фиксированной цене в определенный срок

Однако решающую роль на российском фондовом рынке пока играют акции и облигации.

Акция — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая права владельца-акционера: 1) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов; 2) на участие в управлении акционерным обществом и, следовательно, на получение достоверной информации о его финансовом состоянии; 3) на часть имущества, остающегося после ликвидации акционерного общества.

В мировой практике известны два способа оформления акций: *сертификация* и *ведение реестра*. Различие между ними принципиально. В первом случае моментом вступления в права собственника является получение акционером сертификата акции. (Сертификат может быть на одну или несколько акций, т.е. их пакет.) Этот сертификат и является титулом собственности. Во втором случае моментом покупки является внесение покупателя в реестр акционеров, а запись в этом реестре и есть титул собственности. В таком варианте независимо от того, находится сертификат в материальной форме или нет, титулом собственности он не является.

В России разрешен выпуск только *именных акций*, что означает первичность реестра. В то же время на практике с оформлением акций был связан целый ряд проблем (произвольное ведение реестров, плохо развитая регистрационная инфраструктура и т.п.), что нарушало права акционеров и сдерживало развитие фондового рынка. В последнее время был принят ряд мер по упорядочению процедуры оформления акций. В настоящее время действуют нормативные акты, по которым акционерные общества, где более 500 акционеров, должны иметь внешнего реестродержателя. Ведение реестра в акционерном обществе является обязательным.

Формирующимся фондовым рынкам свойственно еще одно явление, которое не так масштабно представлено в развитой рыночной экономике.

Речь идет о резком расслоении акций. Появляется небольшая (по численности компаний) группа акций, которые часто называют «голубыми фишками». Это наиболее надежные акции, выпущенные крупными компаниями, которым по различным причинам удается в условиях трансформируемой экономики успешно развиваться, получать прибыли. Такие компании, стремясь привлечь акционеров, главным образом иностранных, после адаптации к условиям переходного периода убеждаются в необходимости информационной открытости. Их эмиссионные проспекты приближаются к международным стандартам. Это обеспечивает акциям высокую ликвидность, т.е. способность быстрого обращения в деньги без потерь для владельца.

«Голубым фишкам» очень немногочисленных компаний противостоят все остальные акции множества акционерных обществ. Эти ценные бумаги малоликвидны, риск вложения в них велик, их трудно реализовать на вторичном рынке. Разрыв между положением «голубых фишек» и всех остальных акций в трансформируемой экономике необычайно велик.

К компаниям, чьи акции считаются «голубыми фишками», в России относятся: РАО «ЕЭС России», «ЛУКОЙЛ», РАО «Газпром», «Норильский никель», «Мосэнерго», «Вымпелком», АФК «Система» и ряд других. То есть речь идет об узком отраслевом круге компаний: нефтяных и газовых, энергетических, средств связи. Их акции пользуются спросом не только у российских, но и у иностранных инвесторов.

Такого рода проблемы, связанные с акциями, свойственны, как показывает зарубежный опыт, любой переходной экономике. В России они проявились достаточно остро в связи:

— с огромными масштабами и темпами приватизации и акционирования;

— с отставанием развития необходимой инфраструктуры, гарантирующей надежность перехода прав собственности и информационную обеспеченность инвестирования на фондовом рынке;

— с сильным отставанием необходимой законодательной базы от развития трансформационных процессов в экономике в целом и на фондовом рынке в частности.

Облигация — это ценная бумага, представляющая собой долговое обязательство, позволяющее компаниям и государству занимать денежные ресурсы на фондовом рынке.

Облигации содержат два главных атрибута:

- обязательство эмитента вернуть в оговоренный срок держателю облигации ее номинальную стоимость, т.е. сумму, полученную при выпуске этой ценной бумаги;
- обязательство эмитента выплачивать держателю облигации регулярный фиксированный доход в виде процента.

В отличие от акций облигации не являются титулом собственности, не дают права на участие в управлении компанией, имеют конечный срок погашения. Эти особенности облигаций как фондовых ценностей определяют их роль и характер обращения на рынке.

В трансформируемых экономиках, где, как правило, правительства сталкиваются с ограниченностью источников дохода при часто фиксированном объеме государственных социальных обязательств и в результате — с дефицитом бюджета, *государственные облигации* становятся важнейшим способом мобилизации недостающих финансовых ресурсов, источником покрытия бюджетного дефицита.

Целями эмиссии государством долговых обязательств, помимо финансирования текущего бюджетного дефицита, являются также получение средств для погашения и обслуживания ранее размещенных займов, финансирование различных инвестиционных программ.

В то же время в трансформируемых экономиках с неустойчивыми и «узкими» финансовыми рынками масштабное использование государством фондового рынка в качестве источника мобилизации недостающих финансовых ресурсов может быть сопряжено с целым рядом серьезных проблем.

В России первыми на рынок были выпущены государственные долгосрочные обязательства (ГДО) в 1991 г. на общую сумму 80 млрд руб. со сроком обращения 30 лет. Каждый год в определенное время владелец может продать облигации Центробанку по заранее определенному курсу.

Решающим шагом в создании долговых обязательств государства стал выпуск в 1993 г. государственных краткосрочных облигаций (ГКО) со сроком обращения 3 месяца. ГКО были дисконтными, т.е. доход инвестора складывался из разницы между ценой покупки и ценой погашения. Эмитентом выступало Министерство финансов, а агентом по разме-

щению — Банк России, который действовал через 53 коммерческих банка, получивших статус официальных дилеров (посредников).

Затем появились облигации государственного внутреннего валютного займа (ОГВВЗ), в которые была превращена задолженность перед юридическими лицами — клиентами потерпевшего банкротство Внешэкономбанка. Клиент, получивший в замещение своих валютных средств такую облигацию, мог продать ее или использовать как доходную и ликвидную ценную бумагу. Эти облигации были доступны иностранным инвесторам.

В 1995 г. были выпущены государственные ценные бумаги с более длительным, чем у ГКО, сроком обращения — облигации федерального займа (ОФЗ).

Для привлечения свободных средств населения были размещены облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ).

В середине 90-х годов все эти государственные облигации, бесспорно, были серьезным неинфляционным источником покрытия бюджетного дефицита, с которым столкнулось в тот период российское правительство. Сектор государственных ценных бумаг с самого начала оказался самым динамичным на российском фондовом рынке и сыграл одну из решающих ролей в его развитии. Это, с одной стороны, позволило решить ряд острых насущных вопросов финансирования экономики, а с другой — породило серьезные проблемы и во многом способствовало развитию острейшего финансового кризиса в 1998 г.

Вместе с увеличением видов и объемов государственных облигаций рос и внутренний государственный долг. Можно считать большой ошибкой в экономической политике государства стремительное наращивание объемов выпуска ГКО-ОФЗ. Ежегодно эмитировалось свыше 30 траншей (выпусков) этих облигаций.

Серьезной проблемой стала непомерно высокая доходность таких ценных бумаг: по ГКО она в отдельные периоды превышала 200%. Это, конечно, привлекало инвесторов, в том числе и иностранных. (На иностранцев в 1998 г. приходилось около 40% всех вложений в ГКО.)

Рынок попал в замкнутый круг: чем выше была доходность, тем больше средств требовалось для погашения ранее выпущенных бумаг и выплаты процентов по ним. Эти средства привлекались за счет новых выпусков, что создало основу для долгового кризиса. С 1997 г. ГКО, задуманные как способ привлечения свободных денег для финансирования бюджетного дефицита, сами потребовали средств из бюджета для обслуживания предыдущих выпусков. Наконец, в августе 1998 г. было объявлено, по существу, об отказе государства платить по своим обязательствам, что и означало глубочайший экономический кризис: ведь вслед за крахом ГКО-ОФЗ последовал крах банков, у которых были эти бумаги, отток иностранного капитала, резкое падение курса рубля и т.д.

Негативная роль государственных облигаций до августа 1998 г. проявилась и еще на одном направлении. Речь идет об отрицательных макроэкономических последствиях слишком быстрых темпов роста долговых обязательств государства и их необоснованно высокой доходности. Преимущества вложений в ГКО и ОФЗ перед другими активами в таких условиях были очевидны; это означало конкуренцию государственных обли-

гаций с реальными инвестициями, в результате чего происходило перераспределение финансовых потоков в пользу кредиторов государства.

Ценные бумаги государства, по существу, вытесняли с рынка менее доходные фондовые ценности промышленных, торговых и других компаний, в то время как именно акции и облигации частного сектора могли бы привлечь денежные средства для капиталовложений в реальную экономику, без которых экономический подъем невозможен.

Эта проблема актуальна не только для России, но и для многих других стран.

> Государственные облигации применяются для решения бюджетных проблем почти во всех странах с развитыми рыночными отношениями, однако в большинстве из них действуют четкие законодательные нормы, не позволяющие вывести масштабы заимствований государства на внутреннем рынке за опасные для национальной экономики границы.
>
> Тем более для пока еще неустойчивых трансформируемых экономик, в том числе и для экономики России, важна выработка теоретических, законодательных, регулирующих принципов использования такого важного финансового инструмента, как государственные облигации.

С ростом цен на мировых нефтяных и газовых рынках в 2000-е годы проблема бюджетного дефицита для России была снята. Однако, пока сырьевая направленность российской экономики не преодолена, угроза возникновения дефицита бюджета при падении цен на сырье остается актуальной, а следовательно, сохраняется и проблема эффективного и безопасного его финансового покрытия.

Рынок *корпоративных облигаций* в России стал активно развиваться только в начале 2000-х годов, после того как была отменена норма, согласно которой предприятия не могли учитывать выплачиваемые по своим облигациям проценты в затратах. Еще более динамичными стали темпы роста корпоративных заимствований, когда был снижен налог по операциям с ценными бумагами с 0,8 до 0,2 % от суммы эмиссии, что сразу значительно снизило затраты компаний на размещение облигаций.

Другие свидетельства о займе — векселя, чеки, депозитные сертификаты достаточно активно обращаются на формирующихся фондовых рынках. В России пока наибольшее распространение получили векселя, которые в определенный момент (90-е гг.) помогли ослабить проблему взаимных неплатежей предприятий, поскольку путем передаточных надписей одним векселем могла рассчитываться друг с другом целая цепочка неплательщиков.

Контракты на будущие сделки — **фьючерсы и опционы** — весьма характерны для трансформируемых экономик. В условиях инфляционных ожиданий, нестабильности валюты и других факторов, свойственных переходному периоду, заключение сделок на будущее по заранее фиксированным ценам представляет несомненный интерес. В России развитие рынка срочных финансовых инструментов было блокировано кризисом 1998 года. В настоящее время последствия эти преодолены и «срочный» рынок активно развивается.

Несмотря на все сложности и проблемы, количество видов ценных бумаг, обращающихся на формирующемся фондовом рынке России и

других стран, переходящих к рыночной экономике, постоянно увеличивается.

Ценные бумаги на мировых финансовых рынках В последние годы на мировых финансовых рынках появились новые эмитенты облигаций. Наиболее важным явлением на этих рынках было появление долговых обязательств России.

В ноябре 1996 г. было проведено первое размещение российских еврооблигаций.

Еврооблигации — долговые обязательства, размещаемые заемщиком одновременно на рынках нескольких стран в валюте, которая является иностранной для кредиторов.

Дебют России был достаточно успешным. Объем займа составил 1 млрд долл., срок обращения 5 лет, процентная ставка 9,25% годовых. Эти параметры эмиссии были тогда благоприятными для нашей страны. В последующие годы Россия эмитировала еще несколько выпусков еврооблигаций.

В связи с выходом стран с развивающейся экономикой на мировые финансовые рынки здесь возникло новое явление — конкуренция между этими странами за доступ к денежным ресурсам. Общей чертой всех стран, переходящих к рынку, является попытка использовать мировые финансовые потоки для решения проблем бюджетного дефицита. Но потенциал мировых финансовых рынков небезграничен.

В частности, у российских облигаций есть серьезные конкуренты. Латиноамериканские страны разместили на мировых рынках займов на 100 млрд долл. Среди стран Восточной Европы 80 % всех облигационных займов приходится на Венгрию. Рейтинги Венгрии и Чехии как заемщиков еще до кризиса 1998 года были на две позиции выше российского.

Но главные проблемы размещения за рубежом ценных бумаг стран, переходящих к рынку, связаны не с их взаимной конкуренцией. Расширение зарубежных заимствований увеличивает внешний государственный долг страны, который будет оставлен «в наследство» следующим поколениям. Да и текущее обслуживание внешнего долга при его больших масштабах становится тяжелым бременем для стран.

Особенности российского фондового рынка Два сегмента российского фондового рынка — рынок акций и рынок облигаций — развиваются с разной степенью интенсивности. Наиболее динамичным в последнее время является рынок облигаций. Компании рассматривают его как альтернативную недостаточному банковскому кредитованию возможность привлечь инвестиционные ресурсы, более приемлемые с точки зрения объема, цены и сроков. Таким образом, российский рынок облигаций компенсирует недостаточное развитие банковской системы.

Российский рынок акций отличается очень высокой *волатильностью* (изменчивостью цен). Риски инвестирования на нем чрезвычайно высоки, но и возможность получить сверхдоходы вполне реальна. Все это привлекает к российским акциям интерес фондовых спекулянтов и формирует общий «спекулятивный» характер российского рынка.

Причин такого развития ситуации несколько.

На рынке присутствует очень небольшое количество активно торгующихся инструментов. Главным образом, это ценные бумаги нескольких крупных компаний нефтегазового сектора, сырьевых и инфраструктурных отраслей, очень крупных банков. Ценные бумаги основной массы эмитентов являются неликвидными. Причем общая масса компаний, эмитирующих акции, невелика по сравнению с другими экономиками. В России в 2005 г. было зарегистрировано 418 компаний-эмитентов, в США — более 7000.

Для российского рынка характерна низкая доля акций, находящихся в свободном обращении, что, с одной стороны, сокращает их ликвидность, а с другой — увеличивает спекулятивные «накрутки» к цене.

Серьезными сдерживающими факторами развития фондового рынка являются несовершенство соответствующей нормативной базы (например, отсутствие закона о защите прав инвестора) и неразвитость технической инфраструктуры совершения сделок. Например, стоимость клиринга и расчетов по сделкам с ценными бумагами в России в 4 раза дороже, чем в Лондоне. Это снижает конкурентоспособность российского фондового рынка и формирует еще одну серьезную проблему, сдерживающую его развитие, — перемещение операций с российскими ценными бумагами с российских торговых площадок на западные.

Основные понятия

Банковская система
Вторичный рынок
Еврооблигации
Коммерческие банки
Первичный рынок
Стратегическое инвестирование
Тактическое инвестирование
Ценная бумага

Раздел VI. НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО*

Глава 50. Экономический потенциал и национальное богатство

Содержание общественного воспроизводства. Макроэкономика и национальное воспроизводство

Воспроизводство — это постоянное возобновление и повторение производства в единстве его результатов, пропорций, форм и отношений. Общество не может прекратить потребление и, следовательно, воспроизводство – условие постоянного и непрерывного потребления.

В процессе национального воспроизводства снова и снова возобновляются общественный продукт и другие результаты деятельности людей, происходит кругооборот доходов и расходов, возобновляются индивидуальное воспроизводство и связи между домашними хозяйствами и фирмами, экономические отношения между всеми субъектами (участниками) экономических процессов как на индивидуальном уровне, так и на уровне региональных отношений.

Различают простое, расширенное и суженное воспроизводство. *Простое* воспроизводство — это возобновление производства и потребления в прежнем масштабе. *Расширенное* воспроизводство предполагает увеличение объемов производства продукта и потребления. *Суженное* воспроизводство (при снижении объемов производства продукта) может осуществляться в течение определенного периода, однако продолжительное падение производства может привести к разрушению потенциала страны и значительному снижению уровня жизни населения. Примером суженного воспроизводства является национальное воспроизводство России на первом этапе трансформации экономики, когда систематическое снижение объемов выпуска ВВП и продукции основных отраслей неизбежно привело к снижению реальных доходов населения и потребления благ, разрушению значительной части ранее накопленного потенциала.

Типичным для экономики является расширенное воспроизводство. Только оно позволяет увеличивать потребление благ, создавать новые предпосылки для совершенствования производства, освоения новых технологий, решать социальные, экологические и другие острые проблемы общества.

Исследование макроэкономики и национального общественного воспроизводства имеет много общего. Во-первых, и макроэкономика, и национальное воспроизводство изучают экономику в целом, включая изменения доходов, занятости и инфляции. Они стремятся объяснить процессы, происходящие в экономике, и выработать необходимую экономическую политику.

Во-вторых, макроэкономика и национальное воспроизводство имеют дело с агрегатными, укрупненными величинами и используют в анализе разнообразные модели.

---

* Раздел печатается в авторской редакции.

В-третьих, они изучают деятельность одних и тех же институтов национальной экономики — государства, финансовых рынков, инвестиций и т.д. Однако процессы, протекающие в экономике в целом, макроэкономика и теория национального общественного воспроизводства исследуют по-разному.

Если для макроэкономики решающее значение имеют функциональные связи и закономерности, то теория национального воспроизводства стремится выявить, *как, каким образом и в какой конкретной форме* в национальной экономике осуществляется непрерывное воспроизводство. Другими словами, теория национального общественного воспроизводства исследует закономерности и тенденции, а также механизмы осуществления воспроизводства применительно к той или иной национальной модели экономики. При этом возникает ряд особых проблем, которые специально рассматриваются теорией национального общественного воспроизводства.

Во-первых, это **проблема пропорциональности**. Национальная экономика существует в условиях развитой системы общественного разделения труда и сложной региональной структуры. Однако независимо от модели национальной экономики связь между производством и потреблением является исходной и всеобщей связью любой экономики. Это понятно, ибо производство бессмысленно, если оно не завершается потреблением. Да и само производство с точки зрения единства производства и потребления есть производительное потребление. Многообразие продуктов, производимых в различных звеньях индивидуального воспроизводства, должно удовлетворить не только потребности собственных производителей, но и другие общественные потребности, и прежде всего потребности других звеньев в средствах производства, а потребителей — в предметах потребления разного рода. При этом в развитой экономике эти соответствия должны быть не только качественные, т.е. должны производиться определенные виды потребительных стоимостей, но и количественные, т.е. объемы производимых продуктов должны быть достаточными, а затраты на них соответствовать общественно необходимым. Следовательно, национальное воспроизводство, являясь переплетением индивидуальных воспроизводств, постоянно стоит перед особой проблемой: как обеспечить соответствие производства и потребностей, которые, как известно, непрерывно и динамично изменяются.

Таким образом, проблема пропорциональности, т.е. обеспечения соответствия между производством и потребностями, соответствия объема и структуры производства затратам и доходам в обществе является *основной* проблемой воспроизводства любого типа хозяйства, любой национальной экономической системы.

Во-вторых, национальное воспроизводство должно быть ***непрерывным***. Это обеспечивается при условии постоянного воспроизводства не только общественного продукта, но и имеющихся накопленных ресурсов общества, его экономического потенциала. Без возобновления последних, в конечном счете, прерывается или прекращается процесс расширенного воспроизводства продукта. Для национальной экономики эта проблема выступает как проблема *единства воспроизводства имеющегося запаса благ и годового потока благ*. Более конкретно это единство обеспечивается через взаимосвязь воспроизводства *общественного продукта и национального богатства*.

В-третьих, исследование национального расширения воспроизводства выдвигает общую проблему ***обеспечения устойчивого экономического роста*** национальной экономики. Последний достигается при наличии постоянных *внутренних источников роста*, а также учета экономических, социальных и иных факторов национальной модели экономики.

В-четвертых, неотъемлемой составной частью анализа национального воспроизводства является ***учет волновой формы*** его движения, особенностей и этапа развития страны.

Экономике свойствен в целом неравномерный характер расширенного воспроизводства: периоды увеличения производства и потребления сочетаются со спадами и кризисными падениями. Все это дает основание говорить о **волновой природе воспроизводства** или *систематической смене периодов простого, расширенного и суженного воспроизводства.* Различаются разные формы волнового движения национального воспроизводства.

Экономические *циклы* как постоянно повторяющееся явление обнаружились в начале XIX в. Регулярно повторяющиеся 8—10-летние циклы падения производства, его стагнации, а затем подъема стали предметом специального исследования в экономической науке уже в то время.

Обстоятельное теоретическое обоснование причин и природы впервые дал К.Маркс, объяснивший природу цикла общими противоречиями рыночно-капиталистического хозяйства. В соответствии с его аргументами независимость субъектов рыночной экономики, стремление к максимизации прибыли приводят к возникновению острых противоречий экономического роста, падению эффективности экономики и, как следствие, к перепроизводству. Тем самым кризисы являются проявлением отрицательного разрыва между фактическим и потенциальным продуктом, когда факторы производства оказываются недогруженными. Кризис насильственно приводит в соответствие спрос и предложение. *Материальной основой* цикла при этом является обновление основного капитала. Зависимость цикла от обновления товаров длительного пользования отмечалась в более поздних исследованиях (цикл Китчина). Данная связь подтверждена и рядом других исследователей, а также статистическими данными.

Иное объяснение природы цикла предлагают *неокейнсианцы.* В качестве основной причины цикла они рассматривают процесс приспособления запаса накопленных благ к размерам производства потока благ. В случае нарушения данной пропорции экономика оказывается в кризисном положении. При этом главные факторы, воздействующие на данную пропорцию, неокейнсианцы связывают с совокупным спросом. *Неоклассическая теория* в объяснении циклов исходит из условий предложения, придавая особое значение связи производства и занятости. Увеличение размеров занятости в рамках данного подхода — основной фактор, который влияет на динамику производства через изменение прибыльности и темпов накопления капитала.

Особый подход к циклам связан с теорией «больших циклов» русского экономиста Н.Д. Кондратьева. Он обосновал наличие длительных

и значительных колебательных процессов в динамике мирового хозяйства. Исходя из эмпирического анализа временных рядов, изменения ряда экономических показателей, он пришел к выводу, что в основе длительных экономических циклов лежит замена прежнего технологического базиса экономически новым, основанным на других принципах. Особенности этого процесса Н.Д. Кондратьев связывал с особым механизмом накопления капитала в условиях формирования и изменения технологического базиса экономики. Позднее, в 40-х годах XX в. Д. Шумпетер создал общую теорию изменения циклов, составной частью которой является теория длинных волн.

Имеются другие многочисленные объяснения экономических циклов, их природы и особенностей изменения, включая возникновение циклической динамики под действием факторов политической активности, психологических факторов и т.д.

Для теории национального воспроизводства остается бесспорным, что оно неизбежно осуществляется в колебательной, волновой форме. При этом природа кризисных процессов в той или иной стране требует каждый раз специального исследования. Волновая форма движения национального воспроизводства требует особых форм государственного регулирования экономики, направленных на предотвращение негативных последствий кризисов, сглаживание колебательной динамики цикла и предотвращение длительных периодов кризисного состояния.

В-пятых, процессы, происходящие в отдельных звеньях экономики, непосредственно не являются предметом изучения ни макроэкономики, ни национального воспроизводства. Эти процессы принимаются как предпосылки изучения народно-хозяйственных проблем. На этом уровне изучения экономики неважны индивидуальные особенности фирм и домашних хозяйств, механизм принятия решений в них, особенности индивидуального воспроизводства в различных секторах экономики. При рассмотрении национально-общественного воспроизводства необходимо абстрагироваться от особенностей индивидуального воспроизводства. Однако, анализируя общественное национальное воспроизводство, следует учитывать принципиальную разницу между индивидуальным и региональным воспроизводством. ***Региональное воспроизводство*** — особая составная часть национального воспроизводства. Это предопределено тем, что каждый регион — это относительно обособленная система воспроизводства, которая, хотя и отлична от воспроизводства в национальном масштабе, однако имеет ряд общих черт с последним.

Острота проблемы регионального воспроизводства для России стала особенно очевидной в условиях трансформации, когда ослабло государственное регулирование экономики и сформировались значительные социально-экономические различия между регионами.

Таким образом, наряду с традиционной для любого общественного воспроизводства системой пропорций между отраслями, подразделениями, межотраслевыми комплексами и т.д., национальная экономика обладает особыми межрегиональными и внутрирегиональными пропорциями, которые существенны для национального воспроизводства.

Экономический потенциал национальной экономики

Экономический потенциал — это экономические возможности национальной экономики и общественного воспроизводства.

Наиболее часто содержание экономического потенциала отождествляется с количественной и качественной характеристиками ресурсов национальной экономики. В этом случае экономический потенциал выступает как *совокупность ресурсов*, воплощенных в материальной и нематериальной формах и обеспечивающих расширение национального воспроизводства.

Вопрос о содержании и составе экономического потенциала в теории общественного воспроизводства трактуется неоднозначно.

При этом выделяются:

- природно-ресурсный потенциал;
- трудовые ресурсы;
- финансовая система;
- научно-технические ресурсы;
- предпринимательство как ресурс;
- ВВП и национальное богатство[1].

Другой вариант классификации элементов экономического потенциала представлен в учебнике «Национальная экономика» ИЭ Академии наук. Здесь выделяются:

- основной капитал и другие финансовые и нефинансовые активы;
- природные ресурсы;
- человеческие ресурсы;
- организация управления;
- инновационный потенциал[2].

Еще один вариант классификации экономического потенциала предлагается в учебнике «Национальная экономика» Российской экономической академии:

- совокупный экономический потенциал, включая национальное богатство;
- инвестиционный потенциал;
- трудовой потенциал;
- потребительский комплекс;
- научный потенциал;
- внешнеэкономический потенциал;
- реакреационный потенциал[3].

Имеются и другие подходы и классификации экономического потенциала.

Отождествление экономического потенциала с имеющимися ресурсами отражает его важную сторону, однако это лишь *исходная характеристика* экономического потенциала.

Экономический потенциал — это не просто имеющиеся ресурсы, а способность, возможность общества при наличии данных ресурсов про-

---

[1] Экономика США / Под ред. В.Б. Супяна. — СПб.: Питер, 2003. — С. 3.

[2] Национальная экономика: Учебник / Под ред. П.В. Савченко. — М.: Экономист, 2005. — С. 125.

[3] Национальная экономика: Учебник. Издательство Российской экономической академии. — М., 2002. —С. 77—207.

извести максимально возможный объем продукции при росте эффективности экономики.

Методологически в данном случае имеется единство подхода к определению потенциального ВВП и экономического потенциала национальной экономики. Потенциальный ВВП — максимально возможный выпуск продукции, который может поддерживаться при данной технологии и численности населения без опасности ускорения инфляции. Другими словами, потенциальный ВВП — это объем выпуска, соответствующий естественному уровню занятости.

Экономический потенциал при условии полного использования его структурных элементов должен также обеспечить в долгосрочной перспективе максимальный рост ВВП. При этом возникает сложный вопрос о сбалансированном соотношении этих элементов и по количеству, и по качеству. Например, максимальное использование потенциальных возможностей современных основных средств предполагает не просто наличие рабочей силы, а такой ее состав, который владеет современными информационными технологиями, навыками работы со сложными технологическими системами и т.д. Последнее невозможно без высокого качества образования и человеческого потенциала. Не меньшее значение имеет и адекватность новым условиям системы управления ресурсами. Вместе с тем некоторые виды ресурсов, которые ранее имели огромное значение, постепенно его утрачивают. Так, например, происходит с индустриальными средствами производства, видами транспорта и т.д. Таким образом, эффективная реализация имеющихся ресурсов и, следовательно, экономического потенциала — комплексная проблема, зависящая от многих факторов. Последнее обусловливает особую сложность определения границ и состава потенциала. Экономический потенциал — это не застывший набор ресурсов, а система ресурсов, динамично изменяющаяся как по составу, так и по технологическому уровню.

Ограниченность возможностей для полной реализации потенциала преодолевается путем привлечения дополнительных ресурсов через международные экономические связи, внешнюю торговлю, структурные изменения в народном хозяйстве, государственное регулирование.

При этом отсутствие тех или иных ресурсов в национальной экономике может быть компенсировано другими элементами потенциала, благодаря чему национальная экономика развивается и эффективно, и динамично. Примером может служить развитие ряда стран, которые достигли больших успехов при отсутствии значительных природных ресурсов (Япония, Корея и др.).

Опыт стран, использующих стратегию «догоняющего развития», показывает, что использование национальных преимуществ как фактора экономического потенциала также может привести к значительному ускорению развития стран и повышению их конкурентоспособности.

В том или ином конкретном историческом периоде, а также на том или ином этапе развития страны на передний план выдвигаются те или иные виды ресурсов, которые обеспечивают эффективное развитие и ускорение темпов экономического роста. В период меркантилизма, например, решающую роль в развитии ряда стран сыграла внешняя торговля. В период становления крупного машинного производства — воспроизводимый индустриальный капитал.

В XXI в. экономический потенциал определяют новые факторы, связанные с формированием инновационного общества, основанного на знаниях. Это означает, что структура экономического потенциала в новом столетии значительно изменяется как по составу элементов, так и по роли каждого из них.

Формирование перспективного и адекватного развитию экономического потенциала — важнейшая задача и функция национального общественного воспроизводства.

Таким образом, в составе экономического потенциала страны можно выделить три основные группы элементов. *Первая* носит устойчивый характер и неизбежно присутствует на всех этапах развития общества. Она прямо связана с особенностями и содержанием деятельности людей по созданию благ и включает имеющиеся резервы как моменты этой деятельности. В этой связи составляющими экономического потенциала является:

- природный потенциал;
- воспроизводимый материальный потенциал;
- воспроизводимый нематериальный потенциал;
- трудовой (кадровый) потенциал.

Вторая группа элементов потенциала, объединяя элементы первой группы и непосредственно участвуя в их развитии и совершенствовании, также выполняет особую самостоятельную роль в процессе национального воспроизводства. Среди элементов экономического потенциала по данному критерию можно выделить:

- образовательный потенциал;
- научно-технический (технологический) потенциал;
- информационный потенциал;
- управленческий потенциал;
- инновационный потенциал.

Третья группа элементов потенциала носит иной характер — это экономический потенциал отдельных отраслей и сфер национальной экономики. В этой связи правомерно выделение, например, промышленного потенциала, финансового потенциала, оборонного, внешнеэкономического потенциала и т.д. Многообразие форм потенциала в данном случае прямо зависит от принятого принципа классификации. Данная группа элементов характеризует отдельные подсистемы национальной экономики, а не экономический потенциал в целом, что существенно его дополняет и конкретизирует.

Особая проблема — оценка и измерение экономического потенциала. Даже на уровне отдельных элементов не существует полной статистической и информационной базы для таких измерений. Тем более это справедливо для оценки всего имеющегося потенциала общества. Наиболее общий подход измерения и оценки элементов потенциала может быть представлен следующей последовательностью расчетов:

- определение натурального состава и объемов того или иного вида потенциала;
- определение качественных характеристик элементов потенциала;
- общая оценка потенциала на основе выбранных общих или косвенных измерителей. В случае возможности единой стоимостной оценки элементов потенциала определяется его количественный

объем. Среди измерителей потенциала наиболее часто используются: рыночные цены; рентные оценки, оценки через капитализацию доходов; условные единицы и т.д. Примером может служить расчет образовательного потенциала через накопленные затраты на образование.

Следует различать номинальный и реальный экономический потенциал. *Номинальный потенциал* — это общая оценка всех имеющихся ресурсов независимо от использования или возможностей его использования в данное время в общественном воспроизводстве. В отличие от этого *реальный потенциал* — это потенциал, вовлеченный в экономический оборот. Границы между данными формами потенциала изменяются в зависимости от изменения технологий, экономической политики и других потребностей национальной экономики. Примером могут служить изменения в структуре топливно-энергетического потенциала, когда в зависимости от спроса на уголь происходит то сокращение, то увеличение размеров данной отрасли. Еще один пример — изменение кадрового потенциала в зависимости от изменения пенсионного возраста населения.

Основной частью национального экономического потенциала является национальное богатство.

Национальное богатство как экономическая категория

Следует различать общеэкономические определения богатства и его содержания как особой категории воспроизводства.

Зачастую понятие «богатство» определяется как наличие вещей, имущества, средств у людей в стране. Применительно к национальному богатству это выражается в его отождествлении с имеющимися на территории страны накопленными благами. Исходя из этого определяется национальное богатство — это иное название ресурсов или экономического потенциала. Однако такого определения национального богатства явно недостаточно. Оно не характеризует специфики и особенностей данной категории, а также не учитывает развития представлений о национальном богатстве в истории экономической науки.

Если на первых этапах, в условиях господства натурального хозяйства, преобладало представление о богатстве как сумме вещей, то меркантилисты связывали представления о богатстве с накоплением денег в стране. Лишь на поздней стадии развития меркантилизма В. Петти произвел расчеты богатства с включением вещественных благ. Физиократы, связывая форму богатства с продуктами прежде всего земледельческого труда, сделали важный шаг в понимании богатства как экономической категории, разграничив «первоначальные» и «текущие» авансы. Классическая буржуазная политэкономия, представителями которой являлись А.Смит и Д. Рикардо, не создала учения о богатстве как категории воспроизводства, ограничившись представлением о нем как о товарной форме продукта.

Благодаря обоснованию различия между основным и оборотным капиталом, с одной стороны, и общественным продуктом — с другой, К. Маркс сделал важный шаг в разграничении продукта и национального богатства; однако последнее не являлось предметом его специального рассмотрения. Значительный вклад в исследование национального бо-

гатства внесли российские ученые в советский период. Это стимулировалось приматом народно-хозяйственного подхода к экономике. В ходе дискуссий в 20—30-х годах XX в. в работах С.Г. Струмилила, а позднее в работах С.А. Фалькнера, А.Н. Ноткина, Н.А. Цаголова, М.В. Колганова, В.А. Соболя, Я.А. Кронрода, Е.Н. Фрейдмундта, А. Вайнштейна, В.Н. Богачева и ряда других экономистов были подвергнуты обстоятельному анализу вопросы состава, границ, а также соотношения национального богатства и продукта. В ходе разработки Баланса народного хозяйства СССР были сделаны первые расчеты капиталов СССР и народного имущества СССР, что можно рассматривать как первые официальные расчеты объема национального богатства. Значительный вклад в развитие теории национального богатства был внесен В.Н. Кириченко, который разграничил богатство и продукт как воспроизводственные категории. С 70-х годов в СССР начали систематически публиковать статистические расчеты богатства. Представление о национальном богатстве и его составе получило значительное развитие в работе американского экономиста Р.У. Голдсмита «Национальное богатство США в послевоенный период» (1962), а также в ходе разработки системы национальных счетов.

Содержание национального богатства, его состав и границы определены *местом* и *функцией* богатства в процессе воспроизводства. Следует различать объективные основы обособления национального богатства и его функцию в процессе воспроизводства.

Национальное богатство — это постоянно имеющиеся в обществе запасы материальных и нематериальных благ, обеспечивающих непрерывность общественного воспроизводства и потребления. В этом *основная функция* богатства. Объективные *основы* постоянного обособления национального богатства в процессе воспроизводства или закрепления его в различных сферах воспроизводства вызваны рядом обстоятельств. Во-первых, в связи с длительными сроками службы средств труда, ряда благ (предметы длительного пользования для населения, жилые здания и т.п.) они накапливаются и постоянно присутствуют в различных сферах воспроизводства для обеспечения непрерывности производства и потребления. Во-вторых, необходимо наличие запасов как в силу сезонного характера производства ряда продуктов (например, в сельском хозяйстве), так и в силу длительного цикла производства продуктов в ряде отраслей. В-третьих, поскольку произведенный продукт поступает из производства в сферу потребления, лишь проходя через сферу обращения, то наличие запаса необходимо и для обеспечения непрерывного движения продукта через все сферы воспроизводства. И наконец, наличие накопленных запасов необходимо и для обеспечения непрерывности воспроизводства в случае непредвиденных нарушений нормального хода воспроизводственного процесса (стихийных бедствий и т.п.).

Различаются *основная функция национального богатства* в процессе воспроизводства — поддержание его непрерывности — и другие его функции. В силу того что богатство вступает в процессе воспроизводства в многочисленные связи по поводу поддержания непрерывности производства, обращения, а также потребления, оно выполняет разнообразные функции как в процессе производства, так и в процессе потребления. Объек-

тивное положение национального богатства в процессе воспроизводства таково, что оно одновременно выполняет функции *и предпосылки, и результата* производства. С точки зрения годового воспроизводства богатство выступает *исходным пунктом* и базой производства продукта. С точки зрения *результатов* производства богатство выполняет функцию особого, многолетнего результата воспроизводства. Его прирост есть многолетний результат превышения производства над потреблением. Как особый *показатель* воспроизводства национальное богатство является важнейшей обобщающей характеристикой экономической мощи страны, его накопленных производительных сил.

Постоянные, устойчивые связи в процессе воспроизводства существуют между общественным богатством и продуктом. Взаимосвязь национального богатства и общественного продукта характеризуется в первую очередь их единством. Оно заключается в том, что богатство и продукт как категории воспроизводства обособляются в едином процессе воспроизводства, постоянно воспроизводятся в нем и в единстве обеспечивают нормальное его течение. *Единство* продукта и богатства проявляется в том, что без продукта и накопленного национального богатства процесс воспроизводства невозможен. В каждом данном периоде объем и состав богатства определяют возможности производства продукта и, наоборот, благодаря воспроизводству продукта возмещается и накапливается богатство.

Различие между богатством и продуктом вытекает из их различного объективного положения в процессе воспроизводства. Продукт постоянно воспроизводится как результат производства, национальное богатство — как *накопленное* вещественное условие непрерывности воспроизводства, постоянно закрепленное в нем. В определенном смысле продукт также можно рассматривать в качестве такого условия, однако даже при поверхностном взгляде обнаруживается ряд различий между продуктом и богатством как условий непрерывности воспроизводства. Если из состава продукта постоянно поступают средства производства и предметы потребления на накопление и замену выбывших, то богатство постоянно закреплено в сферах производства, обращения и потребления. Продукт производится и исчезает в момент потребления, а богатство постоянно присутствует во всех сферах. Если продукт входит в состав богатства в своей натуральной форме, то богатство служит созданию продукта таким образом, что его элементы потребляются в процессе производства и получают другую натуральную форму.

Различия между богатством и продуктом обнаруживаются также при рассмотрении их как результатов производства. Продукт *непосредственно* выходит из процесса производства, а богатство своим непосредственным *источником имеет продукт*. Таким образом, богатство не является прямым результатом производства. Однако эта категория не есть внешняя по отношению к производству. Богатство постоянно включено в него, обеспечивая непрерывность всего воспроизводства. В этом отношении связь богатства с непосредственным процессом производства в определенном смысле даже более тесная, чем связь продукта с последним. Если продукт покидает процесс производства, уходит из него, то богатство постоянно включено в него в своей определенной части. Данное обстоятельство представляется исключительно важным для определения экономических границ богатства.

Отличие богатства от продукта внешне выражается в том, что продукт — это **поток** материальных благ, измеряемый за **период**, а богатство, как накопленная величина, измеряется на определенный **момент** времени.

Национальное богатство как совокупность накопленных вещественных условий непрерывности воспроизводства в единстве его фаз и стадий выступает в статистической и плановой практике в конкретной форме, специфика которой определяется возможностями статистической базы, принятой системой статистики и учета, а также тем обстоятельством, что национальное богатство характеризуется всегда как богатство определенной страны. Вследствие этого в составе национального богатства могут учитываться элементы, которые прямо не вытекают из его природы, и в то же время по тем или иным причинам не учитываться элементы, которые должны быть в его составе.

Если исходить из содержания богатства как экономической категории, то в его состав должна входить совокупность накопленных средств производства и предметов потребления во всех сферах воспроизводства.

При определении же конкретных границ национального богатства, поскольку оно «инвентаризуется» на определенный момент времени, все потребительные стоимости, находящиеся в стране в *данный момент* времени, включаются в его состав, в том числе и незавершенное производство. В строгом смысле слова незавершенное производство не относится к запасам, хотя в каждый данный момент оно является необходимым условием непрерывности производства. Наличие данного элемента богатства обнаруживается только при оценке его на момент времени.

В силу особенностей статистического учета не все предметы краткосрочного пользования учитываются в составе богатства. Так, в домашнем имуществе населения не учитываются предметы потребления со сроком службы до одного года. Вместе с тем в практических расчетах в состав богатства той или иной страны могут включаться запасы инвалюты и сальдо заграничных активов, которыми страна располагает в данный момент. В качестве особой части богатства выделяются общегосударственные резервы. Имеется целый ряд и других факторов, которые еще более модифицируют конкретные границы и состав национального богатства страны.

С точки зрения функции национального богатства в процессе воспроизводства решается дискуссионный вопрос о возможности включения в богатство природных ресурсов и нематериальных благ.

Природные ресурсы не являются чем-то внешним по отношению к процессу человеческой деятельности. Они не являются пассивным источником потребительные стоимостей, произведенных обществом, а прямо включены в процесс труда в качестве его момента. Последовательный подход к содержанию трудовой деятельности не может не обнаружить постоянного опосредования, взаимосвязи человека и природы. И наоборот, любое исключение природных ресурсов из процесса этой деятельности разрывает связь человека и природы, превращает природу как объект воздействия и изменения человека в нечто внешнее, независимое от активной деятельности человеческого общества.

Именно потому, что природные ресурсы прямо включены в общественный процесс труда, они есть не просто источник потребительных стоимостей, а неотъемлемая часть процесса создания благ и, следовательно, с его позиций не могут не входить в число непременных предпосылок непрерыв-

ности воспроизводства. С позиции трудового процесса они составляют единство с накопленным благодаря труду богатством и должны быть включены в состав и национального богатства. Природные ресурсы, средства труда, произведенные людьми, сырой материал, обработанный ими, имеют то общее, что они суть непосредственные факторы процесса труда и приводятся им в действие в качестве его постоянных вещественных условий.

Нематериальное богатство, включающее в себя накопленные духовные ценности общества: достижения науки, культуры, образования, искусства и т.п., и материальное богатство в процессе воспроизводства находятся в постоянном единстве. Воспроизводство общественного продукта предполагает, что одновременно накапливаются и совершенствуются и нематериальные предпосылки производственной деятельности.

Таким образом, непрерывность воспроизводства обеспечивается в силу того, что и богатство, и продукт включены в *единый процесс воспроизводства*. Без воспроизводства продукта или при его систематическом уменьшении не возобновляется накопленное богатство — не возмещаются основные фонды, не происходит их технического обновления. В результате происходит процесс старения накопленного потенциала, что может вызвать в конечном счете его разрушение. Тем самым производство национального продукта в последующих циклах не может быть возобновлено в прежних масштабах. И наоборот, прирост общественного продукта создает базу для увеличения накопления богатства в будущем и еще более значительного роста потребления благ и услуг.

Состав и способы измерения национального богатства

Определение содержания и границ национального богатства дает ключ к ответу на вопрос о составе элементов национального богатства. Конкретные способы исчисления и оценки объема богатства зависят от принятой методологии расчетов и имеющейся статистической базы.

Методологическим указаниям к расчету национального богатства в статистике даются следующие разъяснения.

Национальное богатство представляет собой совокупную стоимость в рыночных ценах всех экономических активов (нефинансовых и финансовых), находящихся на ту или иную дату в собственности резидентов данной страны, за вычетом их финансовых обязательств как резидентам, так и нерезидентам. Это определение предполагает исчисление национального богатства по институциональным секторам экономики. Национальное богатство может быть также определено как совокупная стоимость в рыночных ценах нефинансовых активов, находящихся на ту или иную дату в собственности резидентов данной страны, плюс сальдо их финансовых требований к нерезидентам.

В объем экономических активов включаются *нефинансовые произведенные* активы (основные фонды, запасы материальных оборотных средств, ценности), *непроизведенные* активы, в том числе материальные (земля, богатства недр, естественные биологические и подземные водные ресурсы) и *нематериальные* (лицензии на использование изобретений, передаваемые договоры, купленный гудвилл и т.п.), а также *финансовые* активы (монетарное золото, валюта, акции, займы и пр.). Куп-

ленный гудвилл — круг постоянных клиентов, деловые связи, репутация, название фирмы, используемые торговые марки, навыки руководства и т.д.

В составе национального богатства учтены: основные фонды, включая незавершенное строительство, с учетом прошедших переоценок; материальные оборотные средства в ценах, отраженных в бухгалтерской отчетности; домашнее имущество в ценах приобретения.

Основные фонды составляют важнейшую часть национального богатства России.

К основным фондам относятся здания, сооружения, машины и оборудование (рабочие, силовые и информационные), транспортные средства, рабочий и продуктивный скот и другие виды основных фондов.

В составе основных фондов учтены основные фонды организаций всех форм собственности, а также находящиеся в собственности физических лиц (жилые дома и основные фонды личного подсобного хозяйства: хозяйственные постройки, многолетние насаждения, рабочий и продуктивный скот).

Наличие основных фондов и их структура учитываются по полной учетной стоимости в смешанных ценах, при проведении переоценки – по восстановительной стоимости.

Основные фонды приводятся с учетом переоценок, проводившихся в соответствии с постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации и положением по бухгалтерскому учету основных средств. Коэффициенты обновления и выбытия рассчитаны в сопоставимых ценах.

В целях приближения к классификации экономических активов, используемой в системе национальных счетов, приводятся данные о стоимости основных фондов, включая незавершенное строительство.

В то же время в связи с имеющейся практикой учета некоторые виды экономических активов (скот-молодняк, кролики, птица, рыба и пчелы, выращиваемые для постоянного или неоднократного использования), относимые в системе национальных счетов к основному капиталу, учтены в составе материальных оборотных средств.

Стоимость **домашнего имущества** определяется на основе метода непрерывной инвентаризации, т.е. путем суммирования данных о товарообороте по предметам длительного пользования за период, соответствующий расчетным срокам их службы, уточненной на основании данных опросов населения.

Стоимость **ценностей, материальных непроизведенных активов (природных ресурсов), нематериальных и финансовых активов** в составе элементов национального богатства *не учтена* за неимением соответствующих данных. Сведения о наличии природных ресурсов приведены в натуральном выражении.

В соответствии с методологическими принципами расчета показателей национального богатства в статистике Российской Федерации в его состав включаются следующие экономические активы:

- нефинансовые произведенные активы;
- непроизведенные активы, в том числе и материальные;
- нематериальные активы;

- финансовые активы.

Таким образом, в составе национального богатства в соответствии со статистическим подходом учитываются следующие элементы:

- основные фонды;
- запасы материальных оборотных средств;
- ценности;
- естественные богатства — земля, богатство недр, водные ресурсы;
- монетарное золото, валюта, акции, займы, гудвилл и пр.;
- домашнее имущество населения.

При этом из конкретных статистических расчетов научного богатства России исключены блага, которые в настоящее время по тем или иным причинам не могут быть исчислены в стоимостном выражении. В результате объем и структуру национального богатства России предстают в следующем виде (см. табл. ниже).

Элементы национального богатства (на начало года)

Год	Всего	В том числе			
		основные фонды, включая незавершенное строительство[1]		материальные оборотные средства[2]	домашнее имущество[3]
		всего	из них основные фонды		
		Миллиардов рублей (до 2000 г. — трлн руб.)			
1992[4]	3,9	2,3	2,1	1,0	0,6
1995[5]	5887	5609	5182	172	106
2000	20749	18153	16605	1200	1396
2001	26029	22162	20241	1667	2200
2002	31860	26739	24431	2117	3004
2003[6]	39629	33547	30329	2308	3774
2004	44189	36676	32541	2647	4866
2005	50329	40287	35701	3718	6324
		В процентах к итогу			
1992[4]	100	60	53	25	15
1995[5]	100	95	88	3	2
2000	100	87	80	6	7
2001	100	86	78	6	8
2002	100	84	77	7	9
2003[6]	100	85	77	6	9
2004	100	83	74	6	11
2005	100	80	71	7	13

[1] По полной учетной стоимости с учетом проводившихся переоценок.
[2] По ценам, учтенным в бухгалтерской отчетности.
[3] По полной стоимости в ценах приобретения.
[4] Основные фонды без учета переоценки в цены на 1.07.1992 г.
[5] Основные фонды с учетом переоценки в цены на 1.01.1995 г.; впервые была проведена переоценка жилых зданий.
[6] Основные фонды с учетом переоценки в бюджетных учреждениях в цены на 1.01.2003 г.

Источник: Россия в цифрах. 2006. — М., 2006. — С. 60.

Как видно из таблицы, основные фонды составляют главную часть богатства, исчисляемого по данной методологии, а природные ресурсы, финансовые активы и человеческий капитал вообще не учитываются в данных расчетах. Тем самым имеется недооценка национального богатства в публикациях официальной статистики.

В рамках *системы национальных счетов* национальное богатство трактуется как частный случай баланса активов и пассивов, когда баланс составляется для страны в целом. В этом случае в состав национального богатства входят следующие элементы.

Классификация активов, включаемых в состав национального богатства в соответствии с методологией СНС

Нефинансовые активы
1. Произведенные активы
1.1 Материальные активы
1.1.1. Основные фонды
1.1.2. Запасы материальных оборотных средств
1.1.3. Ценности
1.1.4. Потребительские товары длительного пользования
1.2. Нематериальные активы (основные фонды)
1.2.1. Затрата на разведку полезных ископаемых
1.2.2. Программное обеспечение ЭВМ
1.2.3. Оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы и искусства
1.2.4. Прочие нематериальные активы
2. Непроизведенные активы
2.1. Материальные активы
2.1.1. Земля
2.1.2. Недра
2.1.3. Невыращиваемые биологические ресурсы
2.1.4. Водные ресурсы
2.2. Нематериальные активы
2.2.1. Патенты, авторские права, лицензии
2.2.2. Договоры об аренде
2.2.3. «Гудвилл»
2.2.4. Прочие нематериальные активы

Финансовые активы
1. Монетарное золото и специальные права
2. Наличные деньги и депозиты
3. Ценные бумаги (кроме акций)
4. Ссуды
5. Акции и другие виды участия в капитале
6. Страховые технические резервы
7. Другие счета дебиторов и кредиторов
8. Прямые иностранные инвестиции

Расчет показателей национального богатства по методологии российской статистики соответствует подходу в СНС. В настоящее время баланс активов и пассивов, в котором все экономические активы должны учиты-

ваться по методологии СНС, не составляется и, следовательно, расчеты по методологии СНС не проводятся.

В экономических исследованиях предпринят ряд попыток оценить природные ресурсы как элемент богатства. При всем многообразии подходов к оценке природных ресурсов, что во многом обусловлено и отсутствием признанной, четко регламентированной и статистически обеспеченной системы показателей, включаемых в национальное богатство, данные подходы можно объединить в две группы.

Затратный подход, при котором ценность ресурсных источников определяется по суммарным затратам: либо прямым (на их использование; на освоение и эксплуатацию ресурсного источника), либо с учетом косвенных затрат («потерянной выгоды», стоимости «заменителей»). К затратному методу относятся и оценки по «стоимости воссоздания», по потребительской стоимости («желанию платить», в частности за рекреационные ресурсы), по «транспортным затратам», когда на основе стоимостных или временных затрат на достижение ресурсного объекта (экономического расстояния) определяется экономическая ценность ресурсного источника.

Рентный подход основан на оценке дополнительного экономического эффекта, возникающего при использовании данного ресурсного источника по сравнению с худшим по принципу замыкающих затрат предельно допустимых расходов, которые готово нести общество ради получения единицы данного ресурса.

Столь разные концепции, на которых базируются оценки природных ресурсов, и приводят к существенным различиям в оценке объемов и структуры национального богатства России.

Вопрос включения в национальное богатство природных ресурсов радикально меняет структуру показателя как для России в целом, так и для многих регионов. По расчетам ряда ученых, сделанным по разным методикам, основная доля богатства (85—98%) в этом случае — природно-ресурсный потенциал. Так, по оценкам экспертов ООН, подавляющую часть национального богатства России составляют природные ресурсы — 85%, производственные — 9% и только 6% — человеческие ресурсы. По другим оценкам, с учетом природных ресурсов объем национального богатства страны составляет около 300 трлн долл. США, причем природные ресурсы составляют 70%.

Еще более модифицирует расчеты богатства учет в составе последнего *человеческого капитала*. Попытка такого расчета предпринята специалистами Всемирного банка, а также рядом российских экономистов. Согласно данному подходу в национальное богатство включаются:

- природный капитал;
- произведенный капитал (активы);
- человеческий капитал (человеческие ресурсы);
- социальный потенциал.

Методы оценки данных элементов богатства специалистами Всемирного банка весьма противоречивы, а социальный капитал вообще не учитывался. В результате данных экспериментальных и дискуссионных расчетов оказалось, что в середине 1990-х годов в России природный капи-

тал составлял 40%, воспроизводимый капитал — 10%, а человеческий капитал — 50%.

Имеются и иные оценки национального богатства. Несмотря на их дискуссионность, попытки оценить объем и структуру национального богатства важны, так как они позволяют определить состояние экономического потенциала общества и тенденций его изменения при исчислении показателей богатства за ряд лет.

Региональные различия в национальном богатстве

Национальное богатство обычно оценивается на страновом уровне. Однако для таких больших по размерам и территориально контрастных стран, как Россия, такой уровень явно недостаточен. Поэтому актуальной является задача оценки национального богатства России на региональном уровне. Такие оценки проводятся экспертным путем пока только на уровне экономических районов. Это связано не только с несовершенством официальной статистики, но и с неразработанностью методологической и методической базы. Для учета *национального богатства на региональном уровне* принципиальное значение имеют два аспекта, относящихся прежде всего к структуре данного показателя.

Во-первых, для регионального уровня исследования богатства вопрос состоит в том, возможно ли включать в национальное богатство природные ресурсы и социальный потенциал регионов, так как оба эти показателя значительно изменяют и усиливают дифференциацию субъектов Российской Федерации по данному показателю.

Во-вторых, в какой степени изменение структуры данного показателя по стране в целом и по отдельным регионам является индикатором экономического развития. Активизация интереса к национальному богатству, его содержанию, количественным и качественным оценкам, долговременным показателям динамики и структурных изменений отмечается как в специфических условиях трансформации, так и в период экономического роста, знаменуя эволюцию приоритетов, смещающихся в сторону результатов социального развития, «экологизации» производства и потребления и пр. Таким образом, национальное богатство выступает не только исходным показателем макроэкономического анализа, но и отражает все основные, особенно долговременные, тенденции социально-экономического развития общества. Вместе с тем при переходе к рыночным условиям для регионов далеко не безразлична стоимостная полная оценка их экономического потенциала в составе национального богатства.

Анализ *территориального распределения национального богатства,* его структуры и динамики достаточно сложен. Госкомстатом РФ подобные расчеты не проводились и практически не проводятся и в настоящее время. Экспериментальные расчеты по официальной методологии показывают, что определяющую роль во всех районах играет стоимость основных фондов. Доля домашнего имущества граждан велика в аграрных регионах, где фактически не развита фондоемкая промышленность (Калмыкия, Дагестан и др.); определенную роль играет фактор северности, так как в стоимости домашнего имущества основная часть — стоимость частного дома. Это также объясняет увеличение доли домашнего имущества граждан и в южных регионах России.

Напротив, в северных регионах, с преобладанием многоэтажной застройки не очень высокого качества и большим количеством фондоемких производств (энергетики, металлургии, химии и нефтехимии, добывающей промышленности), доля домашнего имущества в структуре национального богатства минимальна и составляет 1,2—3,5% при среднем значении по России — 5%.

Изменение доли основных фондов в территориальной структуре богатства может быть связано с влиянием и других факторов: разными сроками и методиками переоценки фондов (что связано еще и с особенностями российской приватизации), с раскрытием информации о фондах ВПК и т.д.

В целом возрастание совокупной массы богатства является необходимой предпосылкой социально-экономического прогресса общества. Если использовать полную структуру национального богатства, то она показывает не только усиление поляризации российских регионов (за счет ресурсного фактора), но и особую значимость таких факторов регионального развития, как ресурсосбережение, экологизация роста, структурные сдвиги в производстве под влиянием научно-технического прогресса и диверсификация производства и т.д.

Чем шире круг охватываемых национальным богатством воспроизводственных процессов, тем более полно и всесторонне отражаются в нем признаки нового качества экономического роста, тем больше возможностей для определения и выработки научно обоснованной стратегии развития национальной экономики России.

Основные понятия

Волновые изменения воспроизводства
Воспроизводимое богатство
Домашнее имущество населения
Естественное богатство
Запасы материальных оборотных средств
Национальное богатство
Нематериальное богатство
Нефинансовые активы
Общественное воспроизводство
Основные фонды
Пропорциональность
Региональная структура богатства
Финансовые активы
Экономический потенциал и его виды
Экономический цикл

Глава 51. Пропорции воспроизводства. Формирование инновационной экономики

Система пропорций воспроизводства

Пропорциональность — центральная проблема общественного воспроизводства. В совершенствовании пропорций отражаются изменение эффективности и тенденции изменения экономики, однако в каждый данный момент пропорции ограничивают ее возможности для кардинальных изменений в краткосрочном периоде. Это связано с тем, что пропорции воспроизводства — результат изменений совокупности факторов как на стороне национального богатства и его структуры, так и на стороне продукта. Например, невозможно повысить долю современной конкурентоспособной продукции в годовом продукте, если не произвести предварительно изменений в отраслях, создающих эту продукцию (заменить основные фонды, изменить систему управления, вовлечь в данную отрасль новые кадры и т.д.). Экономика России особенно остро ощущает данную особенность изменения пропорций в связи с необходимостью значительного преобразования сложившейся в советский период структуры народного хозяйства и воспроизводственных пропорций экономики.

Пропорции воспроизводства многообразны. Можно выделить следующие основные их типы.

Во-первых, ***пропорции структуры народного хозяйства***, которые материализуются в соотношении отраслей и сфер народного хозяйства. Изменения пропорций воспроизводства данного типа отражают изменения структуры народного хозяйства. Последняя является важнейшим фактором формирования национальной модели экономики. Кроме того, следует учесть, что воспроизводятся также отрасли, межотраслевые комплексы и сферы экономики. В этом смысле они являются показателями пропорций воспроизводства, анализ которых исключительно важен для выявления тенденций изменения экономики и воспроизводства.

Во-вторых, ***пропорции воспроизводства общественного продукта***, которые отражают состояние экономики в годовых результатах воспроизводства, прежде всего в валовом внутреннем продукте, национальном доходе и других показателях. Динамические ряды изменений пропорций воспроизводства, исчисленные на базе годовых величин и их приростов, позволяют оценить общие тенденции изменения пропорций воспроизводства, выявить закономерности таких изменений на том или ином этапе.

В-третьих, ***общие пропорции воспроизводства***, которые представлены в конкретных формах в годовом общественном продукте, в национальном богатстве и в конечном счете в структуре народного хозяйства. Среди таких пропорций следует выделить прежде всего пропорцию между ***производством*** и ***потреблением***. Данная пропорция носит универсальный характер. Она «пронизывает» все общественное воспроизводство, многообразна по формам проявления и характеризует соотношение той части экономики, которая обеспечивает потребности возобновления производства, т.е. вновь возвращается в произ-

водство благ, и другой части, которая окончательно служит потреблению.

Данная пропорция тесно связана с другой общей пропорцией — между *накоплением* и *потреблением*, — которая характеризует изменение экономики с точки зрения расширения производства, раскрывая возможности последнего способствовать ускорению экономического развития.

Исключительно важна пропорция между *возмещением* и *накоплением*. Ее роль особенно возрастает в период быстрых технологических изменений, когда необходимо осуществлять замену основных фондов и обеспечивать инновационное развитие.

В-четвертых, важен и воспроизводственный подход к анализу пропорций *в различных сферах и отраслях экономики*. Такой анализ позволяет выявить тенденции изменений отраслей и выработать конкретные меры экономической политики по совершенствованию экономики. Особенно важны в современных условиях бюджетные, межрегиональные и инвестиционные пропорции.

Отражение пропорций в схемах и моделях воспроизводства

В истории экономической науки были сделаны попытки объяснить, каким образом осуществляется процесс воспроизводства в целом. В связи со сложностью структуры экономики и наличием индивидуальных экономических субъектов эта задача длительное время представлялась трудноразрешимой. Лишь в XVIII в. была сделана первая попытка систематизации пропорций воспроизводства с целью объяснить его ход. В современных условиях, когда многократно возросла сложность народно-хозяйственных связей, исследование пропорций воспроизводства и их моделирование стали составной частью выработки экономической политики всех государств. Можно выделить несколько принципиальных подходов к описанию взаимосвязей национального воспроизводства в истории экономической науки.

Впервые попытка такого рода была предпринята физиократом **Франсуа Кенэ**. Исходя из положения о земледелии как единственной сфере, создающей общественное богатство, он попытался в своей знаменитой «Экономической таблице» отобразить отношения между основными сферами и классами общества в процессе воспроизводства. Ценность данной модели состоит в том, что она не только давала определенное представление о стоимостной стороне воспроизводства, поскольку включала в себя движение доходов, но и описывала кругооборот в национальном воспроизводстве, исходя из определенных теоретических предпосылок: неизменности цен, абстрагирования от внешнего рынка, простого воспроизводства. Признавая только земледелие производительной сферой и оригинально описав участие в обмене фермеров, земельных собственников, промышленников, Кенэ сформулировал условия простого воспроизводства. В результате пяти актов обмена, согласно таблице, земледельцы (производительный класс) получают нужные им орудия труда, земельные собственники — причитающийся им «чистый продукт», а промышленники — необходимое сырье и предметы потребления для начала нового производства.

Следующая попытка описать воспроизводство была сделана более чем через 100 лет К.Марксом в **схемах общественного воспроизводства**. В соответствии с подходом К. Маркса все общественное производство делится *по натуральной форме* на подразделение I — производство средств производства — и подразделение II — производство предметов потребления. *По стоимости* продукт делится на перенесенную стоимость (c) в каждом подразделении и вновь созданную ($v + m$), где v — заработная плата, а m — прибавочная стоимость.

При простом воспроизводстве схемы К. Маркса выглядят следующим образом (цифры условные):

I. $6000c + 3000 (v + m) = 9000$.

II. $3000c + 1500 (v + m) = 4500$.

В условиях *простого воспроизводства* должно быть соблюдено его основное условие: $I(v + m) = IIc$. В этом случае все средства производства, представляющие вновь созданную стоимость в подразделении I, идут на возмещение потребленных средств производства в подразделении II. При этом подразделение I удовлетворяет потребности возмещения потребленных средств производства в своих пределах, а подразделение II — в предметах потребления в пределах данного подразделения. В результате обмена с подразделением I подразделение II удовлетворяет потребность в предметах потребления для занятых производством средств производства.

При *расширенном воспроизводстве* основное условие выглядит следующим образом: $I(v + m) > IIc$, т.е. вновь созданная стоимость производителей средств производства должна быть больше потребляемых средств производства в подразделении II.

Балансовые модели воспроизводства, хотя и опирались на схемы К. Маркса, имели целый ряд отличий, позволяющих выделить их в особый класс. Приоритет разработки этого типа моделей принадлежит советской экономической науке. Использование балансовых методов доказало свою эффективность уже при разработке первых народнохозяйственных планов, когда балансовые модели воспроизводства были представлены в Балансе народного хозяйства СССР. Его отличительной чертой как особой модели воспроизводства являлось то, что он давал целостное представление обо всем общественном воспроизводстве через систему таблиц, включающих балансы воспроизводства общественного продукта и национального дохода, трудовых ресурсов, национального богатства, и ряд других таблиц.

Межотраслевой баланс является разновидностью балансовых моделей воспроизводства, однако он рассматривается и как самостоятельная схема воспроизводства. Первый вариант таблицы межотраслевого баланса был разработан в нашей стране при составлении баланса народного хозяйства за 1923—1924 гг. В дальнейшем исследование экономики на основе модели межотраслевого баланса (метод «затраты—выпуск») приобрело самостоятельное научное и практическое значение. Эти разработки на Западе связаны с именем **Василия Леонтьева**. Отличительная черта данной модели — анализ производства и конечного использования продукта через систему межотраслевых взаимодействий.

Упрощенная схема межотраслевого баланса выглядит следующим образом:

	I квадрант				II квадрант					
N	1	2		n	C	I	G	Э	Y	X
отрасли										
1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1n}	C_1	I_1	G_1	Э	Y_1	X_1
2	x_{21}	x_{22}	...	x_{2n}	C_2	I_2	G_2	$Э_2$	Y_2	X_2
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
n	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nn}	C_n	I_n	G_n	$Э_n$	Y_n	X_n
A	A_1	A_2	...	A_n						
W	W_1	W_2	...	w_n						
P	P_1	P_2	...	P_n						
VA	VA_1	VA_2	...	VA_n						
X	X_1	X_2	...	X_n						
	III квадрант				IV квадрант					

где $x_{11}... x_{1n}$ — прямые затраты отрасли на производство продукции другой отрасли; C — личное потребление; I — инвестиции; G — государственные закупки; $Э$ — чистый экспорт; Y — конечный продукт отрасли; X — валовая продукция отрасли; A — амортизация; W — заработная плата; P — прибыль; VA — добавленная стоимость в каждой отрасли.

В схеме межотраслевого баланса (МОБ) выделяются четыре квадранта. Три из них являются основными. МОБ исходит из того, что каждая отрасль является одновременно и производителем, и потребителем продукции. В результате в народном хозяйстве складываются межотраслевые потоки средств производства, представляющие собой ***промежуточный продукт*** (I квадрант). В то же время каждая отрасль создает продукцию, которая идет в конечное потребление. Сумма продуктов, использованных всеми отраслями на конечное потребление, представляет собой ***конечный продукт общества*** (II квадрант). Совокупность промежуточного и конечного продуктов всех отраслей равна ***валовому (совокупному) общественному продукту***, или сумме продуктов всех предприятий в народном хозяйстве.

III квадрант МОБ отражает распределение доходов по отраслям. Он представляет собой сумму добавленной стоимости в национальной экономике. Суммирование амортизации, заработной платы, прибыли, а также косвенных налогов в каждой отрасли позволяет определить в ней добавленную стоимость. Материальные затраты (вертикальный столбец I квадранта) и добавленная стоимость отрасли (вертикальный столбец III квадранта) в сумме составляют валовой продукт отрасли. Таким образом, модель межотраслевого баланса позволяет проследить, как обеспечиваются основные пропорции в экономике по натуральной форме и по стоимости, и выявить основные макроэкономические показатели.

Макроэкономические модели воспроизводства, используемые в макроэкономическом анализе, построены на других принципах. В центре их внимания в отличие от описанных выше схем находятся круговые потоки доходов и расходов между субъектами экономики.

Система национальных счетов (СНС) является современной моделью воспроизводства, основанной на принципах макроэкономической теории и международной системы учета, принятой ООН. Расчет на базе СНС позволяет существенно углубить представления о пропорциях воспроизводства (см. гл. 53).

Особенности пропорций воспроизводства советской экономики

В системе огосударствленного социализма был сформирован особый тип пропорций, который явился результатом воздействия ряда взаимно противоречивых факторов.

Во-первых, это факторы ускоренного индустриального развития страны за счет централизованного направления ресурсов накопления, инвестиций в развитие промышленности и накопление основных производственных фондов. В результате в народном хозяйстве СССР была создана мощная индустриальная база, отечественная промышленность, однако была сформирована структура с чрезмерно высокой долей отраслей, производящих средства производства. Это отразилось в очень высокой доле подразделения I в общественном производстве (свыше 66% в 1980-х годах) и группы «А» (производство средств производства в промышленности) — 72,4 % в 1990 г.

Во-вторых, существенное влияние на формирование структуры народного хозяйства оказала не только потребность в создании собственной топливно-энергетической базы для развития промышленности, но и одновременное увеличение обязательств перед партнерами — странами СЭВ по поставкам топлива и сырья. Закрытость советской экономики при недостаточной конкурентоспособности продукции также стимулировала экспорт сырьевых продуктов и энергоносителей с целью увеличения поступлений валюты. В результате сформировалась не просто ориентированная на производство средств производства, а слишком утяжеленная структура промышленности и народного хозяйства, с преобладанием капиталоемких сырьевых и топливно-энергетических отраслей: к 1990 г. на топливно-энергетический комплекс приходилось 12,8% всех капиталовложений, а во все отрасли, связанные с производством сырья энергоносителей и первичных материалов, — почти 50%.

В-третьих, существенная деформация структуры народного хозяйства была вызвана развитием военно-промышленного комплекса.

В-четвертых, слабая подверженность народного хозяйства изменениям была связана также с недооценкой обновления средств производства и переоценкой роли накопления в народном хозяйстве. В валовых капиталовложениях доля возмещения основных средств все время падала, что вело к разделению экономики на два сектора — все возрастающая часть богатства с большим удельным весом морально устаревших технологий и средств производства при постоянном создании предприятий с новой технологией.

В результате возникла сложная структура воспроизводства, которая в сочетании с другими особенностями экономической системы привела к снижению эффективности экономики, увеличению доли экстенсивных и падению доли интенсивных факторов экономического роста; соответственно, в 1980-х годах замедлились темпы экономического развития, а к началу 1990-х годов экономика вошла в кризис, усугубленный непродуман-

ными политическими решениями. Стало очевидным, что без изменения структуры народного хозяйства невозможно обеспечить рост эффективности.

Тенденции изменения пропорций воспроизводства на первом этапе

Изменение пропорций воспроизводства и преобразование структуры народного хозяйства — особо сложный процесс. Он не может быть осуществлен в короткие сроки, так как для этого требуются крупные капиталовложения в течение достаточно длительного периода. Если не учитывать инерционность структуры народного хозяйства, то любые меры экономической политики могут привести к обострению кризиса. Экономика России столкнулась с рядом других, усложняющих перестройку структуры факторов — с разрушением Советского Союза и ликвидацией Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Все это не могло не привести к новым противоречиям и кризисным явлениям.

На первом этапе преобразований изменение пропорций воспроизводства и структуры народного хозяйства происходило в условиях систематического спада производства, падения валового внутреннего продукта и производства продукции основных отраслей экономики. В этих условиях не была выработана эффективная структурная политика, практически отсутствовала промышленная политика, ориентированная на преобразование структуры национальной экономики. В условиях либерализации экономики и ее открытости сложился ряд неблагоприятных тенденций в изменении пропорций воспроизводства и структуры народного хозяйства.

Произошло «утяжеление» структуры народного хозяйства. С самого начала преобразований топливно-энергетические отрасли воспользовались преимуществами либерализации цен и внешней торговли. Благодаря опережающему росту цен на энергосырьевые ресурсы по сравнению с уровнем инфляции, сверхдоходности экспорта за счет отрыва валютного курса от паритета покупательной способности рубля, а также другим факторам эти отрасли оказались в более выгодном положении. Одновременно ухудшилось положение перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Эти отрасли оказались под ценовой нагрузкой, вызванной удорожанием энергоносителей, которые испытали последствия сжатия внутреннего платежеспособного спроса и роста конкурирующего импорта. Вследствие этого топливно-энергетический комплекс стал выполнять ключевые экономические функции национальной экономики — поддержание уровня потребления (за счет импорта) и роста государственных бюджетных доходов (за счет налогов). В результате сформировались все основные дисбалансы структуры переходной экономики. Об этом свидетельствуют сдвиги в промышленном производстве.

В итоге за годы преобразований спад по отраслям происходил крайне неравномерно. Наименьшим он оказался в топливно-энергетическом комплексе и в цветной металлургии, где уже с середины 1994 г. появилась тенденция к росту (табл. 51.1). Слабее, чем в среднем по промышленности, был спад в черной металлургии, а в химической и нефтехимической промышленности, где максимальная глубина снижения интенсивности

Таблица 51.1

Индексы производства продукции по отраслям промышленности (1990 г. = 100)*

Отрасли промышленности	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Вся промышленность	75	65	51	50	48	49	46	50
В том числе:								
энергетика	96	91	83	80	79	78	76	76
топливная промышленность	87	77	69	69	68	68	66	68
черная металлургия	77	65	53	59	57	58	53	61
цветная металлургия	68	59	53	55	53	56	53	58
химическая и нефтехимическая промышленность	73	58	44	47	44	45	42	51
химическая	71	57	46	49	44	45	42	51
нефтехимическая	78	59	38	42	39	40	36	44
машиностроение и металлообработка	77	65	45	41	39	40	37	42
машиностроение	75	63	42	39	37	38	34	39
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	78	63	44	44	36	36	36	42
промышленность строительных материалов	78	65	47	44	36	35	33	35
легкая промышленность	64	49	27	19	14	14	12	15
текстильная	63	48	26	19	14	14	12	15
швейная	70	59	34	22	19	20	21	22
кожевенная, меховая и обувная	70	55	28	19	14	12	10	12
пищевая промышленность	76	69	57	52	50	50	49	52
пищевкусовая	86	82	64	61	58	60	62	75
мясная и молочная	65	57	50	40	37	33	31	29
рыбная	78	68	54	59	60	59	53	49

* Данные приведены с учетом поправки на неформальную деятельность.
Источник: Россия в цифрах. — М., 2001. — С. 177.

производства была несколько больше средней, восстановление идет опережающими темпами. Все эти отрасли в процессе переходного периода в значительной мере сориентировались на экспорт. Отрасли же, ориентированные в основном на внутренний рынок, претерпели существенно более глубокий спад, за исключением пищевой промышленности, динамика производства в которой несильно отличается от динамики промышленности в целом. Наибольший спад претерпели отрасли, производящие преимущественно конечную продукцию.

Таким образом, в процессе экономической трансформации исходная диспропорция в российской промышленности, проявляющаяся в гипертрофированном развитии добывающих отраслей, значительно увеличилась. Произошел переход на новый уровень пропорций между производством сырья, промежуточной и конечной продукцией, соответствующий «утяжелению» структуры промышленного производства.

Соответственно увеличилась доля топливно-энергетического комплекса и снизилась доля машиностроительного и инвестиционного комплексов.

Замедлился процесс возмещения при сокращении накопления. В ходе преобразований совпадение двух данных неблагоприятных воспроиз

водственных процессов наблюдалось в течение длительного времени. На протяжении всего периода с 1990 г. имело место устойчивое падение инвестиций, что нашло выражение в уменьшении реального объема валового накопления и его доли в валовом национальном продукте. За период с 1990 по 1999 г. инвестиции в основной капитал уменьшились по физическому объему на 77%. В 1999 г. они составляли, следовательно, всего 23% от уровня 1990 г. Одновременно существенным образом уменьшились инвестиции в реальный сектор экономики. Об этом свидетельствует уменьшение доли инвестиций в отрасли, производящие товары, с 55% в 1992 г. до 41% в 1998 г. В итоге доля валового накопления в ВВП с 1992 по 1999 г. последовательно снижалась с 35,7 до 15,1%. Одновременно доля накопления в основной капитал снизилась с 24,7 до 15,8%.

Как отмечалось выше, возмещение накопленного богатства является условием сохранения прежнего объема производства. На протяжении всего периода преобразований наблюдалось уменьшение ресурсов, направляемых на замену основных фондов, отслуживших свой нормативный срок. Фактически имело место использование амортизации не на возмещение, а на денежное накопление и сбережения, которые использовались, как правило, непроизводительно. При этом в период с 1990 по 1999 г. коэффициент выбытия основных фондов уменьшился: в промышленности — с 1,8 до 1,0%, в сельском хозяйстве — с 3,3 до 1,3% и в строительстве — с 5,2 до 1,5%. Отложенное на будущее выбытие основных фондов значительно усугубляет трудности макроэкономической политики на новом этапе преобразований.

В итоге национальная экономика России оказалась в тисках сложной воспроизводственной проблемы: необходимо одновременное обновление техники и инвестирование с целью увеличения чистого накопления и, следовательно, ускоренного экономического роста. Данные задачи в известных пределах могут быть решены путем обновления фондов на новой технологической основе. Однако этого недостаточно. Требуются поиск новых источников накопления за счет широкого использования амортизации на возмещение, внедрение современных форм ускоренной амортизации, стимулирование инвестиционной деятельности, привлечение иностранного капитала и приоритетных вложений в реальный сектор экономики.

Сформировался экспортно ориентированный сектор на базе добывающих отраслей при отставании реального сектора экономики. За десятилетие в российской экономике сложилась модель национального хозяйства, когда наряду с традиционным, обслуживающим национальный рынок сегментом сформировалась экономика, ориентированная на внешний рынок. Отношения между этими двумя сегментами приобрели сложный характер: про мере сближения внутренних и мировых цен и углубления экономического спада, как правило, усиливается борьба «двух экономик» за доступ к ресурсам, условия хозяйствования (политика валютного курса, налогов на продукцию топливно-энергетических отраслей и т.д.). Проблема состоит в том, что экспертно ориентированный сектор имеет базой энергосырьевой комплекс, а реальный промышленный сектор был поставлен в сложные условия конкуренции с зарубежными партнерами и выпускал низкоконкурентную продукцию.

В итоге на одном полюсе (экспортно ориентированный сектор) сосредоточились непропорционально высокие доходы (и, соответственно, на-

логи) и инвестиции. В силу сложившихся ценовых соотношений уровень добавленной стоимости на одного занятого в экспортно ориентированном секторе был в 2,5 раза выше, чем во внутренне ориентированном. Этот сектор обеспечивал около половины товарооборота и почти треть налоговых платежей. На другом полюсе (внутренне ориентированный сектор) была сосредоточена основная часть занятых (42%). Соответственно, этот сектор несет основные издержки из-за недоиспользования потенциала и нехватки инвестиций на развитие.

Рост доли конечного потребления в структуре общественного продукта происходил при уменьшении реального потребления населением и государством. Противоречивым отражением сложных воспроизводственных процессов в национальном воспроизводстве явилось устойчивое повышение доли конечного потребления в общественном продукте. Это нашло выражение прежде всего в относительном увеличении конечного продукта общества по сравнению с промежуточным потреблением. За период с 1992 по 1999 г. доля промежуточного продукта во всем объеме валового выпуска уменьшилась с 51,8 до 44,3% при соответствующем увеличении доли валового внутреннего продукта в рыночных ценах. За этот же период в валовом внутреннем продукте расходы на конечное потребление увеличились с 62,6% в 1991 г. до 68,8% в 1999 г. Это увеличение произошло главным образом за счет увеличения доли потребления домашними хозяйствами с 41,4 до 50,4%. Данные процессы происходили на фоне отмеченного выше снижения реальных доходов населения и уровня жизни, нарастания проблем бедности. Следовательно, повышение доли конечного потребления в ВВП носило относительный характер: с одной стороны, оно было результатом быстрого падения доли валового накопления, а с другой — большей устойчивости потребления на фоне общего падения объемов производства общественного продукта в сопоставимых ценах. Одновременно происходил еще один существенный воспроизводственный сдвиг в производстве валового внутреннего продукта. Наблюдалось последовательное увеличение доли услуг в ВВП с 32,6% в 1990 г. до 50,1% в 1999 г., что в известном смысле стабилизировало уровень конечного потребления и способствовало росту его доли в общественном продукте.

Новый этап преобразований (после 1999 г.) внес определенные коррективы в изменение пропорций воспроизводства. Эти изменения осуществлялись на фоне в целом благоприятных изменений в экономике: положительной динамики экономического роста, растущего профицита бюджета, финансовой стабилизации, улучшения положения субъектов экономики, роста реальных доходов населения. Эти и другие проявления нового состояния экономики привели к определенному изменению сложившихся пропорций национального воспроизводства, с одной стороны, и выявили сложность их изменения на новом этапе развития национальной экономики — с другой.

Российская экономика в 1999—2005 гг. характеризовалась развитием практически всех сфер деятельности. Экономический рост наблюдался при благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре (табл. 51.2). Особенностью структурных преобразований в этот период являлось расширение внутреннего рынка на фоне роста и потребительского, и инвестиционного спроса. Происходил опережающий рост инвестиций относи-

тельно динамики конечного потребления, что оказало значительное влияние на характер структурных сдвигов произведенного и использованного ВВП. При увеличении ВВП за последние 7 лет на 57,5% фактическое конечное потребление домашними хозяйствами выросло на 65,0%, а инвестиции в основной капитал — на 90,1%. На характер развития и сдвиги в структуре внутреннего рынка существенное влияние оказывала положительная динамика производства товаров и услуг. В 2005 г. по сравнению с 1998 г. объемы выпуска промышленной продукции увеличились на 62,8%, сельского хозяйства — на 28,9%. Происходил быстрый рост рынка услуг. Коммерческий грузооборот транспорта по сравнению с 1998 г. увеличился на 41,7%, объем услуг связи — на 296,8%, розничной торговли — на 68,5%.

Таблица 51.2

Индексы основных макроэкономических показателей в 1999—2005 гг., % к предыдущему году

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валовой внутренний продукт	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4
Фактическое конечное потребление домашними хозяйствами	97,1	107,3	109,5	108,5	107,5	111,6	111,1
Инвестиции в основной капитал	105,3	117,4	108,7	102,6	112,5	110,9	110,5
Объем промышленной продукции	111,0	111,9	104,9	103,7	107,0	106,1/ 108,3*	104,0*
Продукция сельского хозяйства	104,1	107,7	107,5	101,7	101,5	101,6	102,0
Грузооборот транспорта	105,8	104,8	103,2	105,6	107,4	106,4	102,6
Объем услуг связи	133,1	113,8	119,1	115,6	127,5	129,0	115,7
Оборот розничной торговли	93,9	108,8	110,7	109,1	108,4	112,5	112,0
Платные услуги населению	107,0	105,0	102,8	100,4	105,1	108,4	107,5
Внешнеторговый оборот	86,7	129,7	105,4	108,1	124,6	130,6	133,2
Реальные располагаемые денежные доходы	87,7	112,0	108,7	111,1	114,9	109,9	108,8
Реальная заработная плата	78,0	120,9	119,9	116,2	110,9	110,6	109,7
Реальный размер назначенных пенсий	60,6	128,0	121,4	116,3	104,5	105,5	109,3
Среднегодовая численность занятых в экономике	100,5	100,6	100,6	101,0	99,2	101,8	100,8
Численность безработных (на конец года)	102	77	90,0	98,0	106,0	96,1	94,0

* Динамика промышленного производства проводится по видам экономической деятельности.

Источник: Российская экономика в 2005 году. Тенденции и перспективы. — М., 2006. — С. 178.

Однако в целом положительная динамика экономики сопровождалась противоречивым изменением пропорций общественного воспроизводства.

Сохранялась экспортно-сырьевая модель развития экономики и ее воздействие на основные пропорции воспроизводства. Результаты ряда исследований показывают, что эта модель не только не ослабила своего

действия, но приняла новые формы и существенно влияет не только на структуру внешней торговли, но и на характер внутреннего спроса, развитие и структуру отечественной промышленности, а также на процесс накопления.

Механизм экспорто-сырьевой модели экономического роста, которая получила развитие в этот период, выглядит следующим образом: благоприятная конъюнктура на мировых энерго-сырьевых рынках создает импульс роста в сырьевых отраслях; увеличивает доходы экспортеров, перераспределяемые внутри экономики; стимулирует интенсивное расширение внутренних рынков (внутреннего конечного спроса). Одновременно с этим активное сальдо торгового баланса порождает мощный приток валюты в страну. Из-за слабости финансовой системы и банковских рынков монетарные власти оказываются перед выбором: укреплять рубль, что снизит конкурентоспособность экономики, или стерилизовать поток валюты за счет наращивания золотовалютных резервов и бюджетного профицита, что замедлит рост внутреннего спроса. Комбинация этих двух направлений определяла макроэкономическую политику, проводимую в 2002—2004 гг.

В результате увеличивался импорт готовых товаров и, благодаря укреплению рубля, приток иностранных инвестиций во внутренние активы. Новые стимулы для развития получили сырьевые отрасли, обладающие значительным экспортным потенциалом и высокой рентабельностью, а также потребительские отрасли с быстрым оборотом капитала, способные привлечь ресурсы для развития за счет благоприятной конъюнктуры внутренних рынков.

В результате топливная отрасль, ориентированная на экспорт, получила дополнительные стимулы для роста, что выразилось в более высоких темпах прироста продукции данной отрасли по сравнению с темпами прироста промышленности (в текущих ценах). При этом не происходило качественных изменений в переработке продукции данной отрасли.

Расширение внутреннего рынка сопровождалось повышением доли импорта. Позитивным фактором устойчивого экономического развития в последние годы являлось одновременное расширение внешнего и внутреннего рынков. Если динамика внешнего спроса формировалась под влиянием исключительно благоприятной ситуации на мировых рынках топливных и сырьевых ресурсов, то расширение внутреннего рынка определялось кумулятивным воздействием таких факторов, как повышение деловой активности отечественного бизнеса и систематический рост платежеспособного спроса населения при устойчивом росте его денежных доходов. При этом соотношение внешнего и внутреннего спроса на протяжении 1999—2005 гг. довольно существенно трансформировалось.

Активное импортозамещение с конца 1999 до первой половины 2001 г. явилось одним из основных факторов успешного преодоления последствий финансового кризиса августа 1998 г. На фоне усиления ориентации отечественного бизнеса на заполнение ниш на внутреннем рынке доминирующее влияние на экономическую ситуацию оказывал рост обрабатывающих производств промышленности, строительства и отраслей инфраструктуры. Однако в результате экспортно ориентированной сырьевой модели и недостаточного развития конкурентоспособной отечественной промышленности доля товаров собственного производства в форми-

ровании ресурсов внутреннего рынка в 2002 г. снизилась почти на 6,2 пункта по сравнению с наиболее благополучным 2000 г. В результате формирование внутреннего рынка определялось ускорением темпов роста импорта при неустойчивой динамике отечественного производства. Среднегодовые темпы роста товаров собственного производства составляли в последние годы примерно 4,5%, физического объема импорта — 20,5%. Опережающие темпы роста импорта относительно внутреннего производства были характерной чертой экономического роста последних лет.

Увеличивается разрыв между сбережениями и инвестициями при острой потребности в источниках накопления и возмещения. Благоприятное сочетание факторов деловой активности отечественного бизнеса и конъюнктуры цен мирового рынка сырьевых ресурсов обусловило интенсивное наращивание масштабов валового сбережения. Доля валового сбережения последние 7 лет находилась в интервале 31,1—38,7% ВВП против 24,0% в предкризисном 1997 г. В 2005 г. под влиянием растущих доходов экономики от экспорта, с одной стороны, и снижения расходов домашних хозяйств — с другой, валовое национальное сбережение составило 35,1% ВВП против 33,7% в 2004 г. и 31,8% в 2003 г.

Однако в свете острой необходимости быстрого изменения структуры российской экономики неблагоприятным является то, что с ростом доходов от экспорта и повышением кредитно-инвестиционной привлекательности одновременно увеличивался централизованный вывод капитала в резервы. С 1 января 2004 г. в целях снижения рисков, связанных с неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, а также в качестве инструмента стерилизации излишней денежной массы в обращении за счет поступления дополнительных доходов бюджета от высоких цен на нефть начал формироваться Стабилизационный фонд. В 2004 г. Стабилизационный фонд составил 4,4% ВВП, а в 2005 г. — почти 6% ВВП. С повышением уровня аккумуляции средств при этом усилилась ориентация на погашение внешней задолженности и на выполнение социальных программ. В результате, несмотря на рост сбережений, не произошло должной активизации инвестиционной сферы. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в 1999—2005 гг. сохранялась в среднем на уровне 15,9%, что на 1,5 пункта ниже уровня докризисного 1997 г. Политика вывода потенциального капитала в резервы ограничивала возможности для модернизации производства и в конечном счете усиливала зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры. Недостаточные объемы инвестиций в реальный сектор при сложившейся возрастной, технологической и отраслевой структуре основного капитала в итоге сдерживают темпы экономического роста и ухудшают перспективы изменения структуры воспроизводства. В силу этого инвестиционная активность носит неустойчивый по годам характер и ее уровень явно недостаточен для кардинальных изменений структуры экономики, а также интенсификации процесса возмещения.

Наметились отдельные тенденции к прогрессивным структурным сдвигам в промышленности. Противоречивость современного этапа изменения пропорциональности состоит во взаимодействии нескольких факторов: тенденций сложившейся экспортно-сырьевой ориентации, больших потенциальных возможностей внутреннего, в том числе высокотехнологического, рынка, значительных инвестиционных потребнос-

тей экономики, потенциальных научно-технологических возможностей страны. Активное воздействие рыночных принципов на поведение хозяйствующих субъектов является при этом важным фактором формирования предпринимательской среды. Сочетание указанных факторов в условиях экономического роста на современном этапе стимулировало определенные благоприятные тенденции в изменении структуры воспроизводства.

В целом положительная динамика инвестиций в основной капитал, приток средств от внешнеэкономической деятельности привели к стимулированию выпуска отечественных капитальных товаров, увеличению импорта современных машин и оборудования, что служит в конечном счете обновлению экономического потенциала. В результате в 1999–2005 гг. при среднегодовых темпах роста промышленности на уровне 107,3%, инвестиционного комплекса — 108,6% и потребительского – 106,2% этот показатель для сырьевого комплекса в целом за период составил 105,9%. Хотя соотношение темпов роста отраслей подвергалось довольно существенным колебаниям на протяжении анализируемого периода, в целом оно иллюстрирует постепенный поворот от роста ориентированного на эксплуатацию традиционных факторов природно-сырьевого потенциала к формированию системы ресурсов инвестиционного развития. В результате вклад обрабатывающей промышленности в отраслевую структуру формирования ВВП увеличился в 2004 г. до 12% против 10% в 2003 г. и 8% в 2002 г. Объемы производства в машиностроении в 2004 г. повысились на 11,7% против 1,9% в 2002 г., а в промышленности строительных материалов — на 5,3% против 3,0%. Дополнительным фактором роста производства в машиностроении явилось улучшение условий торговли высокотехнологичной отечественной продукцией на внешних рынках. По темпам роста производства машиностроение сохраняет лидирующие позиции в промышленности. Однако темпы роста инвестиций в данные отрасли, определяющие перспективы структурной политики, явно недостаточны. Доля инвестиций в машиностроение и металлообработку составили за 1999—2004 гг. в среднем примерно 3,1%. Эта доля значительно ниже, чем доля топливной промышленности, которая выросла за этот период с 14 до 19%. Требуется осознанная инновационная промышленная политика для перестройки пропорций воспроизводства.

Формирование инновационной экономики

Формирование новой экономики, основанной на знаниях и инновациях, может успешно осуществляться при условии адекватных структурных ее изменений. **Инновационная деятельность** как вид деятельности, связанный с трансформацией идей, результатов научных исследований и научно-технических разработок в новую продукцию, в новые технологические процессы, предполагает принятие целого комплекса научных, технологических и организационных мер. В этом смысле она носит комплексный характер и охватывает различные виды деятельности. С точки зрения пропорциональности это означает, что инновационный характер экономики носит межотраслевой характер и требует развития межотраслевых и воспроизводственных пропорций в направлении создания благоприятных условий для развития инноваций, их внедрения в

экономику и реализации инновационной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Одна из главных проблем российской экономики — отставание в сфере инновационного развития. Однако если ранее это отставание могло быть компенсировано увеличением выпуска топливно-энергетических ресурсов, то в перспективе этот путь ограничен. К сожалению, в инновационной сфере не преодолены кризисные явления; накопившиеся противоречия трансформации привели к значительному снижению инновационных возможностей экономики. За период с 2000 по 2004 г. число научно-исследовательских организаций сократилось с 2864 до 2464, конструкторских бюро — с 318 до 194, научных и научно-проектных организаций — с 85 до 63 и т.д. Продолжает сокращаться численность персонала, занятого исследованиями и разработками, а затраты федерального бюджета по разделу «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» составили в 2004 г. всего 0,28% от ВВП.

Основой инновационного развития с точки зрения структуры экономики является приоритетное развитие отраслей, обеспечивающих воспроизводство и совершенствование человеческого капитала. В этой связи развитие качественного образования, фундаментальной и прикладной науки — *базовые приоритеты инновационной экономики.* Их реализация неизбежно требует повышения роли сферы услуг в структуре воспроизводства, а также применения стимулов, направленных на поддержку научно-исследовательских структур и высших учебных заведений. К сожалению, существующее налоговое законодательство недостаточно учитывает их инновационную значимость, а реформирование данных отраслей осуществляется в значительной мере по рыночным критериям, что также не способствует концентрации средств на инновационных направлениях и развитии фундаментальной науки.

Другое направление инновационной пропорциональности — создание новых отраслевых комплексов, кластеров отраслей, которые предназначены для развития современных инновационных направлений в экономике страны. Для этих целей важное значение имеет формирование и развитие новых субъектов инновационной деятельности, которые обладают возможностями разработки, освоения и реализации инновационной продукции. Это, разумеется, не отменяет, а предполагает развитие инновационной деятельности во всех других звеньях экономики, включая малые предприятия.

Опыт ведущих стран ОЭСР показывает, что только *крупным вертикально интегрированным корпорациям* доступна организация инновационных процессов на ключевых направлениях технического прогресса, именно они становятся потребителями изобретений и нововведений мелкого бизнеса и могут конкурировать с транснациональными корпорациями.

К сожалению, в России в новые технологии пока наиболее активно вкладывают средства компании, работающие в сырьевых отраслях промышленности. Они самостоятельно определяют направления исследований, которые носят в подавляющем большинстве случаев прикладной характер, и формируют коллектив исполнителей заказываемых работ. Так, крупнейшим национальным проектом стала Программа НИОКР по водородной энергетике и топливным элементам, выполняемая компанией «Норильский никель» совместно с РАН.

Зачастую такие компании имеют собственные специализированные инновационные структуры: научно-исследовательские центры, отделы НИОКР, аналитические и стратегические департаменты, лаборатории и т. д. Некоторые из них приобретают контрольные пакеты акций отраслевых НИИ[1].

С точки зрения национальной экономики в целом требуются концентрация значительных ресурсов на приоритетных направлениях инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности национальной экономики в мире и изменение структуры внешней торговли.

В период 1991—2001 гг. темпы среднегодового роста экспорта промышленной продукции в странах ОЭСР составляли 4%. В то же время годовые темпы прироста наукоемкой продукции оказались значительно выше — 6,5%, а ключевых технологий — 8%. В результате изменилась структура мировой торговли: в 1991 г. на долю наукоемкой продукции приходилось 48% мирового экспорта, в 2000 г. — более 55%. При этом доля технологий высокого уровня оставалась практически неизменной (около 32%), а доля ключевых технологий увеличилась с 16,4 до 23,5%.

Быстрорастущая международная торговля наукоемкой продукцией означает к тому же и постоянное расширение трансферта технологий, который обеспечивает более высокий потенциал роста национальных экономик.

В целом внешняя *торговля наукоемкой продукцией* пока еще не является средством активного развития экономики России, а только дает возможность сохранить накопленный научно-технический и производственный потенциал. В результате страна не только оказывается в чрезмерно высокой зависимости от трудно прогнозируемых колебаний конъюнктуры на рынках промышленного сырья, что препятствует эффективной интеграции России в международную торговую систему, но и постепенно превращается в дешевого донора высоких технологий для мировой экономики.

Инновационное развитие предполагает создание *стимулов инновационной деятельности* основных звеньев и отраслей экономики.

Отечественная экономика почти не стимулирует предприятия внедрять инновации и новые технологии. А это является одним из ключевых факторов, препятствующих росту конкурентоспособности российской продукции. В 1990-х годах воспроизводственный цикл создания и внедрения инноваций оказался разорванным, исчезло очень важное связующее звено между разработчиками и потребителями. Неоднократно предпринимавшиеся попытки выстроить новую систему (создать инновационные фонды, возродить отдельные элементы предшествующей советской системы или скопировать западные образцы) ни к чему не привели. В настоящее время разработку и внедрение инноваций осуществляют лишь

[1] При подготовке параграфа использованы материалы статьи Е. Семеновой «Возможности инновационного типа развития» // Экономист. 2006. № 3.

10% предприятий (в развитых странах — 25—30%), доля высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженной продукции составляет 3—4,5% (при минимальном пороговом значении — 15%).

Роль государственных структур России в продвижении инноваций на рынок прослеживается весьма слабо. В стране так и не была создана национальная инновационная система, не развит инфраструктурный блок, практически отсутствует венчурное финансирование. В качестве положительного фактора следует отметить, что Федеральное агентство по науке и инновациям объявило множество конкурсов по приоритетным направлениям развития науки и техники. Однако сама их процедура непродуктивна, поскольку параметры, которые задаются для тендеров или лотов, выставляемых на конкурс, излишне конкретны, что заведомо ограничивает круг участников, претендующих на победу.

Современный этап преобразований требует применения организационных и экономических методов для стимулирования инновационных исследований и инновационной деятельности.

Важное направление инновационной деятельности — *примат возмещения над накоплением*. Это особенно важно применительно к воспроизводству основных фондов. Активизация процесса возмещения ведет к изменению технологических возможностей действующего производства и позволяет более эффективно реализовать инновационное направление деятельности в более короткий период и с меньшими затратами.

Теоретически ясно, что возмещение и накопление противоположны только в случае отсутствия научно-технического прогресса и инновационного развития. В случае же замены основных фондов на новые, прогрессивные процесс возмещения является, по сути, одновременно и процессом накопления. В этой связи эффект валового накопления «удваивается» за счет возмещения. Помимо собственно «чистого» накопления в увеличении результатов производства участвует и возмещение. Без активизации процесса возмещения инновационное народно-хозяйственное развитие не может быть в полной мере достигнуто.

В настоящее время в экономике еще не произошли значительные изменения в *обновлении основных фондов*. Хотя с 2000 по 2005 г. коэффициент обновления основных фондов и вырос с 1,4 до 2%, однако коэффициент выбытия устаревших фондов остался фактически неизменным — 1%. В результате увеличилась степень износа основных фондов с 39,4 до 43,6 лет в 2005 г. Еще более неблагоприятная ситуация сложилась с обновлением техники в отраслях, которые определяют инновационное развитие. По данным за 2004 г., в крупных и средних коммерческих организациях на промышленность приходилось 49% ввода машин и оборудования, в том числе на топливную промышленность — 12% от ввода по всем отраслям экономики, а на машиностроение и металлообработку, без обновления станочного парка которых немыслим научно-технический прогресс, — только 6%. Коэффициент обновления машин и оборудования в топливной промышленности — 15%, а в машиностроении и металлообработке — лишь 9%. Из других высокотехнологичных отраслей существенную долю во вводе машин и оборудования занимает отрасль «связь» — 15% (коэффициент обновления — 26%), в то же время на науку и научное обслуживание приходится только 1% (коэффициент обновления — 11%), на информационно-вычислительное обслуживание — 0,3% (при высоком

коэффициенте обновления — 24% — за счет относительно быстро сменяемой вычислительной техники).

О характере процесса обновления основных фондов, степени его интенсивности можно судить по *соотношению объемов ввода и ликвидации основных фондов*. Например, если в 2004 г. полная учетная стоимость ликвидированных машин и оборудования крупных и средних коммерческих организаций составила 10% от стоимости ввода, то можно было считать, что вновь вводимые основные фонды на 10% направляются на замену изношенных, а на 90% — на расширение их общего объема[1].

Изменение структуры возмещения, повышение его роли — настоятельная потребность инновационного развития.

Важное значение имело бы в этом отношении все более полное использование амортизации на возмещение и применение практики ускоренной амортизации. К сожалению, в настоящее время порядок учета амортизирующих отчислений еще не способствует этому.

До недавнего времени в экономической науке рассматривали амортизацию только одной части основного капитала — основных фондов или средств. Традиционно *амортизацию* (от лат. *amortisation* — погашение) определяли как постепенное перенесение стоимости основных фондов в процессе их эксплуатации на стоимость готовой продукции или перенесение стоимости основных средств по мере их износа на производимый с их помощью продукт или услугу и использование этой стоимости для их последующего воспроизводства. Амортизацию также возможно рассматривать как процесс постепенного погашения стоимости основных средств и нематериальных активов (далее — средств труда) в результате их использования для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг путем включения амортизационных отчислений в текущие издержки производства или обращения за весь период полезного использования средств труда до полного погашения их первоначальной (восстановительной) стоимости.

К сожалению, говорить о прямом использовании сумм начисленной амортизации для последующего воспроизводства средств труда в настоящее время не приходится. Современный бухгалтерский учет не предполагает формирования, например, амортизационного фонда. Суммы начисленной амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов отражаются путем накопления их на отдельном бухгалтерском счете. В дальнейшем они могут быть использованы только для определения остаточной стоимости.

Амортизационная политика многих государств позволяет довольно активно использовать различные ускоренные методы начисления амортизации, в том числе повышающие коэффициенты к традиционной норме амортизации. Практика их применения показала, что уменьшение остаточной стоимости средств труда до и свыше 60% от первоначальной стоимости менее чем или за половину срока их полезного использования вполне соизмеримо с использованием, например, лизинга как одного из способов финансирования инвестиций. Законодательно закрепляя возможность применения ускоренных методов амортизации для целей налогообложения, государство реально способствует расширению производ

[1] Вестник статистики. 2006. № 6. С. 24.

ственных возможностей хозяйствующего субъекта, повышению конкурентоспособности производимой им продукции или услуг, росту эффективности его деятельности, а в конечном счете укреплению позиции на рынке.

Действующий в Российской Федерации порядок начисления амортизации следует рассматривать с двух различных точек зрения: бухгалтерского и налогового учета. В первом случае амортизация определена положениями по бухгалтерскому учету основных средств, во втором — налоговым законодательством.

С точки зрения бухгалтерского учета стоимость объектов основных средств (кроме объектов жилищного фонда, лесного хозяйства, дорожного хозяйства, земельных участков и объектов природопользования и т.п.) погашается посредством начисления амортизации. Способ начисления амортизации объектов основных средств хозяйствующий субъект должен определить в своей учетной политике, исходя из следующих, предложенных законодательством: линейного способа; способа уменьшаемого остатка; способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Порядок определения срока полезного использования объекта основных средств также определяется организацией, исходя из ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью; ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта; нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта.

Если в бухгалтерском учете организациям дано право выбирать метод начисления амортизации основных средств и нематериальных активов из четырех и трех вариантов соответственно, то налоговый учет предлагает только два варианта—линейный и нелинейный.

В настоящее время во избежание двойного учета хозяйствующий субъект использует для начисления амортизации средств труда только два метода, определенных в Налоговом кодексе РФ.

Требуется более активная и ясная амортизационная политика государства в отношении применения ускоренных способов начисления амортизации.

Важным элементов перехода к инновационному развитию может стать осуществление единого государственного подхода к инновационной деятельности.

В последнее время в России предпринимаются определенные шаги по созданию *национальной инновационной системы*. Мероприятия по ее развитию, включенные в Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период до 2010 г., предполагается осуществить в течение ближайших пяти лет. Однако вероятность того, что можно сформировать современную инновационную систему за этот отрезок времени, по-видимому, мала. Поэтому основная задача должна сводиться к созданию реальной основы для перевода экономики на инновационный путь развития. Для этого в первую очередь необходимо разработать национальную инновационную стратегию, создать законодательную базу и отладить механизм реализации инновационной политики.

В такой ситуации невозможно появление новых организационно-правовых форм, которые включали бы в себя всю инновационную цепочку – подготовку специалистов (причем целевую), фундаментальные исследования, государственные научные центры, малые предприятия и технопарки (т.е. производство) и, наконец, выход на рынок. Остается актуальной и требует своего решения проблема подготовки специалистов высокого уровня в области управления производством и маркетинга.

Основные понятия

Амортизация
Балансовая модель воспроизводства
Инновации
Инновационная политика
Обновление основных фондов
Пропорция между возмещением и накоплением
Пропорция между накоплением и потреблением
Пропорция между производством и потреблением
Система пропорций воспроизводства
Схемы воспроизводства
Тенденции изменения пропорций

Глава 52. Инвестиции в расширенном воспроизводстве

Коренная проблема расширенного воспроизводства — создание условий для устойчивого и динамичного экономического роста. Переход к устойчивому экономическому росту достигается увеличением инвестиций в экономику и улучшением использования имеющегося экономического потенциала. Решающее и долговременное значение при этом имеют существенное увеличение объемов инвестиций, улучшение их структуры и повышение эффективности использования.

Содержание инвестиций и их формы

Инвестиции в экономике определяются с разных позиций. В самом широком смысле — это вложение капитала с целью получения дохода.

С *финансовой точки зрения* — это приобретение ценных бумаг, вложения в них. Для финансирования инвестиций необходимо выделение части сбережений, в силу чего инвестиции выступают отказом от настоящего потребления во имя увеличения выпуска продукции и потребления в будущем.

С *макроэкономической точки зрения* инвестиции имеют более конкретный смысл: они выступают как затраты на вложения в основные производственные фонды (основной капитал), в жилищное строительство и в прирост запасов. Приобретение ценных бумаг инвестированием с макроэкономической точки зрения не является.

На различных *фазах национального общественного* воспроизводства процесс инвестирования выступает по-разному: как процесс вложения средств, осуществление деятельности по созданию объектов инвестирования и, наконец, ввод в действие вновь созданных фондов в различных сферах. В процессе инвестирования переплетаются источники и задачи простого и расширенного воспроизводства, возмещения и накопления, что порождает особые структурные выделения в инвестициях, их особые формы и разновидности.

С *точки зрения структуры народного хозяйства* инвестиции выступают в виде особого комплекса отраслей инвестиционной сферы, в котором ключевую роль играет капитальное строительство и промышленность стройматериалов, отрасли машиностроения, ориентированные на капитальное строительство.

В настоящее время в *законодательстве и статистике* России выделяются следующие характеристики.

Инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций и совокупность практических действий по их реализации.

Участниками инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

Инвестор — это юридическое или физическое лицо, принимающее решение и осуществляющее вложение собственных или заемных денежных, а также иных привлеченных имущественных или интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивающее их целевое использование.

Различаются финансовые вложения и инвестиции в нефинансовые активы. Инвестиции делятся *по источникам вложения*: на собственные и привлеченные; *по формам собственности*: на отечественные и иностранные, государственные и частные.

Финансовые вложения представляют собой вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, процентные облигации государственных и местных займов, уставные (складочные) капиталы других юридических лиц, созданных на территории страны, капитал предприятий за рубежом и т.п., а также займов, предоставленных юридическому лицу другим юридическим лицом.

Финансовые вложения, осуществленные предприятием в зависимости от срока погашения займов и кредитов, подразделяются на *долгосрочные* (более одного года) и *краткосрочные* (получение дохода в течение года).

Инвестиции в нефинансовые активы — это инвестиции в основной капитал, затраты на капитальный ремонт, инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования, инвестиции в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и т.д.), на прирост запасов материальных оборотных средств.

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов (новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение объектов, приобретение машин, оборудования, инструмента и инвентаря, на формирование основного стада, многолетние насаждения и т.д.).

Нематериальные активы — это патенты, лицензии, права пользования земельными участками, объектами природопользования, авторские права, организационные расходы, торговые марки, товарные знаки, программные продукты, ноу-хау и т.д.

Капитальный ремонт основных фондов (средств) подразделяется на капитальный ремонт оборудования, машин, транспортных средств, зданий и сооружений.

Инвестиции на прирост запасов материальных оборотных средств — это затраты, которые слагаются из поступлений оборотных средств в запасы и их выбытия и определяются как разница между поступлениями продукции в запасы и изъятиями из них.

Капитальные вложения по своей технологической структуре слагаются: из стоимости всех видов строительных работ; работ по монтажу оборудования (требующего и не требующего монтажа), предусмотренного в сметах на строительство; машин и оборудования, не входящих в сметы на строительство; прочих капитальных работ и затрат. В практике статистической отчетности капитальные вложения отождествляются с капиталообразующими инвестициями.

Источниками финансирования инвестиционного процесса являются собственные и привлеченные средства.

К собственным средствам относятся:

— прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий и организаций;

— амортизация;

— накопления;

— суммы, выплачиваемые страховыми органами в виде возмещения ущерба, и т.п.

В состав привлеченных средств входят:

— кредиты банков, средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы и средства;

— различные формы заемных средств, в том числе кредиты;

— средства из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации;

— средства внебюджетных фондов;

— иностранные инвестиции.

Инвестиции в основной капитал по своей технологической структуре слагаются из стоимости следующих видов работ и затрат: всех видов строительных работ; работ по монтажу оборудования; инструмента и инвентаря, машин и оборудования; прочих капитальных работ и затрат.

По направлениям воспроизводства основных фондов инвестиции в основной капитал подразделяются на инвестиции, направляемые на новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение действующих предприятий и поддержание действующих мощностей.

Составной частью финансовых инвестиций и инвестиций в нефинансовые активы являются иностранные инвестиции.

Тенденции инвестиционной деятельности в экономике России

В условиях трансформации экономической системы инвестиции и инвестиционная сфера претерпели в России значительные изменения. Они отражают радикальные перемены в условиях общественного воспроизводства и в экономике страны.

Переход от централизованной системы к рыночным основам хозяйствования вызвал радикальный пересмотр инвестиционной деятельности. Уход государства из данной сферы, вызвавший изменение практики финансирования капитального строительства и ориентацию на расширение инвестиционной деятельности предприятий за счет собственных и заемных средств, чрезмерно высокое ожидание иностранных инвестиций — все это явилось решающими факторами, предопределившими изменение структуры, источников и объема инвестиционных затрат. В результате в инвестиционной деятельности выявились следующие общие тенденции.

Во-первых, за годы реформирования экономики существенно изменилась структура капитальных вложений за счет всех источников финансирования по формам собственности. Доля государственной собственности во всех инвестициях в основной капитал снизилась в 2005 г. до 18,7%, а частной — увеличилась до 47,6%.

Во-вторых, государство снизило свое участие в инвестиционной сфере. Доля инвестиций в основные фонды, финансируемых за счет средств федерального бюджета, снизилась с 16,6% от общего объема инвестиций в 1992 г. до 5,1% в 2004 г.

В-третьих, серьезные изменения произошли в структуре источников финансирования капитальных вложений: повысилась доля средств него-

сударственного сектора экономики; увеличился объем средств населения, направляемых на индивидуальное жилищное строительство. Так, ввод в действие жилых домов, построенных населением за свой счет и с помощью кредитов, увеличился в общем объеме ввода жилья до 40,2% в 2005 г. по сравнению с 11,8% в 1992 г.

Сохраняют свое значение основного источника капитальных вложений собственные средства предприятий. Однако после 1998 г. сформировалась устойчивая тенденция снижения собственных средств в инвестициях в основной капитал.

В-четвертых, растут, хотя и недостаточно динамично, накопленные иностранные инвестиции.

Противоречия кризисного развития экономики особенно болезненно проявили себя в инвестиционной сфере, что остро проявилось ***на первом этапе*** преобразований.

Во-первых, опережающий по сравнению с общим падением производства спад в инвестиционной деятельности. В результате объем инвестиций в основной капитал в 1998 г. составил всего 24,8% от уровня 1991 г. Столь глубокое падение инвестиций в экономику беспрецедентно и имело серьезные последствия: подрыв условий не только расширенного, но и простого воспроизводства, резкое отставание в совершенствовании капиталоемких отраслей и техническом перевооружении производства.

Во-вторых, сократилась доля валового накопления в использованном ВВП.

В-третьих, большие объемы недоинвестирования привели к возникновению воспроизводственных проблем: образовалась значительная масса обесцененных кризисом, физически и морально изношенных производственных фондов.

В-четвертых, высокие инвестиционные риски в результате завышенной цены инвестиционных ресурсов по сравнению с инфляцией и низкая норма и убыточность производства сделали недоступными инвестиции для реального сектора экономики.

После 1999 г. ***на втором этапе*** преобразований наметились позитивные сдвиги в динамике инвестиций в основной капитал. Одной из отличительных черт развития российской экономики на протяжении 1999—2005 гг. явился опережающий рост инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП и выпуском продукции базовых отраслей экономики.

Устойчивая положительная динамика производства изменила ситуацию в инвестиционном секторе. Посткризисное восстановление экономического роста первоначально упиралось в мобилизацию внутренних резервов и вовлечение конкурентоспособных мощностей. Расширение инвестиционного спроса фиксировалось со второй половины 1999 г. и поддерживалось исключительно благоприятными изменениями конъюнктуры цен мирового рынка на углеводородное сырье и металлы, с одной стороны, и активной политикой российского бизнеса, направленной на заполнение ниш на внутреннем рынке отечественными товарами — с другой.

Повышению инвестиционной активности способствовали:

— сохранение на мировом рынке относительно высоких цен на энергоресурсы и цветные металлы, обеспечивающее рост производства и на-

копление активов в экспортно ориентированных отраслях и «связанных» производствах;

— снижение темпов инфляции (с 20,1% в 2000 г. до 11,7% в 2004 г.) и, как следствие, уменьшение процентных ставок рефинансирования Банка России;

— улучшение финансового положения предприятий за счет вытеснения неэффективных собственников и позитивного роста их суммарного сальдированного финансового результата;

— рост инвестиционных ресурсов населения за счет увеличения реальных располагаемых денежных доходов;

— значительный рост притока иностранного капитала и снижение оттока российских инвестиций за рубеж;

— предпринимаемые правительством меры по улучшению инвестиционного климата;

— формирование позитивного инвестиционного имиджа России по оценкам международных рейтинговых агентств.

Изменение динамики отраслевых инвестиций в основной капитал привело в итоге к изменению их структуры. В результате за 2000—2004 гг. доля инвестиций в основной капитал увеличилась в промышленности с 38,5 до 41,0%; в сельском хозяйстве — с 2,7 до 3,1%; в отрасли связь — с 2,6 до 6,5%; в сфере финансов, кредита, страхования, пенсионного обеспечения — с 0,8 до 1,4%. При этом в промышленности доля инвестиций в основной капитал увеличилась в наибольшей степени в электроэнергетике — 3,7 до 5,6% и в газовой промышленности — с 4,3 до 5,1%.

За период 2000—2005 гг. инвестиции в сектор услуг повысились с 54,7 до 56,8% от общего объема инвестиций в национальную экономику при снижении удельного веса сектора товаров с 45,3 до 43,2%. Перераспределение потоков инвестиций в сектор услуг сопровождалось повышением доли отраслей инфраструктуры. В период 1999—2005 гг. на долю транспорта, связи и торговли приходилась в среднем пятая часть общего объема инвестиций в основной капитал против 12% в период 1992—1996 гг. Повышение инвестиционной активности в отраслях инфраструктуры и рост спроса на услуги этих отраслей являются индикаторами экономического потенциала роста, тем более что инвестиционная политика в этом секторе ориентируется главным образом на решение перспективных проблем.

В 2000—2004 гг. существенно выросли объемы средств федерального бюджета, направленные на финансирование государственных капитальных вложений, — с 21,2 млрд руб. в 2000 г. до 86,4 млрд руб. в 2004 г. (в ценах соответствующих лет).

Однако в целом структура инвестиций в основной капитал остается недостаточно эффективной. Общий объем определяется вложениями в следующие отрасли: топливную промышленность (17,8%), транспорт (20,2%), жилищно-коммунальное хозяйство (12,1%). Растет удельный вес инвестиций в добывающие отрасли и отрасли, производящие промежуточную продукцию, что закрепляет сырьевую направленность экономики России. Кроме того, в общем объеме инвестиций в основной капитал значительна доля инвестиций предприятий естественных монополистов (2004 г. — 44,5%).

Таблица 52.1

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, % к итогу

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Инвестиции в основной капитал,	100	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	47,7	49,4	48,0	46,2	46,8	47,7
из них:						
прибыль	23,4	24,0	20,5	17,2	18,3	22,4
привлеченные средства	52,5	50,6	52,0	53,8	52,6	52,3
из них:						
кредиты банков,	2,9	4,4	4,8	5,2	7,3	6,5
в том числе иностранных	0,6	0,9	0,5	0,8	1,3	1,0
заемные средства других организаций	7,2	4,9	6,0	8,6	7,3	7,3
бюджетные средства:	22,0	20,4	19,6	18,8	17,4	20,1
федерального бюджета	6,0	5,8	6,0	6,5	5,1	6,7
бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов	16,0	14,6	13,6	11,5	11,3	12,4
Из общего объема инвестиций в основной капитал инвестиции из-за рубежа	4,7	4,5	4,1	4,7	5,0	4,8

Источник: Российская экономика в 2005 году. Тенденции и перспективы. — М., 2006. – С. 251.

Явно недостаточны еще вложения в высокотехнологичные отрасли и обрабатывающую промышленность и база собственных источников инвестиционных ресурсов реального сектора экономики. Так, за 2000 — 2005 гг. доля собственных средств предприятий в источниках финансирования основного капитала фактически осталась неизменной — 47,5 и 47,7% соответственно (табл. 52.1).

Несмотря на положительную динамику роста инвестиций, при сложившейся возрастной структуре основного капитала, его физическом и моральном износе объем инвестиций является недостаточным для осуществления эффективной реструктуризации и обновления основных производственных фондов.

Вместе с тем остается значительным невостребованный инвестиционный потенциал, который характеризуется большим разрывом между сбережениями, с одной стороны, и накоплениями и инвестициями — с другой, и составляет более 10% ВВП.

Вложения в реальный сектор являются малопривлекательными для банковского капитала и других финансовых институтов. Потенциальные инвесторы предпочитают работать на рынке «коротких» денег и вкладывать финансовые средства в более надежные и доходные активы. Положение в инвестиционной сфере также усугубляется низкими темпами реструктуризации банковской системы. Ставка рефинансирования все еще несопоставима с уровнем рентабельности (прибыльности) подавляющего большинства организаций реального сектора экономики. В процессе активизации инвестиционной деятельности практически не задействованы банковская система и фондовый рынок. Удельный вес указанных

банков в источниках финансирования инвестиций в основной капитал крайне незначителен и составил в 2005 г. всего 6,5%.

Активизации инвестиционного процесса будет способствовать сокращение доли средств, отвлекаемых с внутреннего рынка для погашения государственного внешнего долга; предоставление государством гарантий по возврату части заемных средств с целью расширения источников финансирования; участие государства в кредитовании инвестиционных проектов на основе разделения риска с инвестором и другими кредиторами; применение механизма санаций и банкротства предприятий для наиболее эффективного использования накоплений.

На современном этапе уже отмечены и позитивные тенденции, когда меняют свое отношение к инвестиционной деятельности и российские коммерческие банки. Они начинают вкладывать деньги в наиболее перспективные отрасли экономики, выбирая проекты с коротким сроком окупаемости. Предпочтение отдается проектам в области энергетики, машиностроения, электроники и переработки сельхозпродукции. Наметились тенденции к большим инвестициям в технологически прогрессивные отрасли.

Среди факторов, которые могут способствовать устойчивому закреплению тенденции и оживлению инвестиционной деятельности, можно выделить:

- улучшение макроэкономической конъюнктуры и инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов, обеспечение роста инвестиционной активности частного сектора и сектора смешанной формы собственности. В этом процессе особое значение имеет дальнейшее снижение инфляции, снижение процента за долгосрочный банковский кредит;
- развитие системы государственной поддержки инвестиционной сферы, что предполагает предоставление гарантий, обеспечение прав инвесторов, защиту их собственности;
- развитие налоговой реформы, предполагающей расширение инвестиционных возможностей субъектов рынка на основе упорядочения, упрощения и структурной перестройки налоговой системы. Восстановление налоговых льгот по капитализируемой прибыли;
- развитие организационно-правовых условий для целевого использования амортизации, создание налоговых стимулов для капитализации прибыли и переливы капитала для страхования инвестиций, развитие ипотеки;
- меры для предотвращения утечки капитала за рубеж и стимулирования возврата отечественного капитала в страну;
- повышение эффективности использования бюджетных инвестиционных ресурсов на основе улучшения отбора и реализации целевых программ, разработки обеспечивающих согласование интересов предприятий, инвестиционных институтов и государства механизмов поддержки приоритетных проектов, усиления государственного контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных инвестиций;
- стимулирование привлечения иностранных инвестиций.

Пути совершенствования инвестиционной деятельности

Улучшению инвестиционной деятельности способствуют изменения в организации и управлении инвестициями и инвестиционной сферой в целом.

Развитие нормативно-правовых основ государственного регулирования инвестиционной сферы. Активизация инвестиционного процесса предопределяется развитием *законодательной базы*, регламентирующей инвестиционную деятельность в условиях развития рыночных механизмов.

Осуществление радикальных рыночных реформ началось в условиях нормативно-правового «вакуума» и отсутствия законодательной базы в инвестиционной сфере.

В настоящее время в основном создана взаимосвязанная система нормативных правовых актов, регулирующих инвестиционную сферу в условиях перехода на рыночные механизмы хозяйствования. Приняты основополагающие законодательные акты в инвестиционной сфере. Вступили в силу федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О Бюджете развития Российской Федерации», «О финансовой аренде (лизинге)», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», «О рынке ценных бумаг», законодательные акты о соглашениях о разделе продукции.

Начиная с 2000 г. Правительство РФ приступило к разработке концептуально новой системы государственной регистрации юридических лиц, результатом которой стал вступивший в силу Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц».

Дальнейшее развитие судебной системы защиты прав инвесторов нашло выражение в принятии нового Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Это позволит обеспечить квалифицированное решение хозяйственных споров, в том числе и по инвестиционным вопросам.

Высокие инвестиционные риски, недостаток собственных средств у предприятий, высокая стоимость кредитных ресурсов предопределяют необходимость стимулирования инвестиционной деятельности. Действующая система стимулов в инвестиционной сфере российской экономики носит в основном фискальный характер и реализуется, как правило, в форме налоговых и таможенных льгот.

Основными направлениями развития системы стимулирования инвестиционной активности являются:

— предоставление бюджетных средств негосударственным структурам на возвратной основе;

— реализация принципа права собственности (рассматриваются государственные, муниципальные и частные инвесторы), по которому из федерального бюджета выделяются капитальные вложения на развитие федеральной собственности, а из муниципального бюджета — на развитие муниципальной;

— равенство прав инвесторов — гарантии прав и защиты инвестиций независимо от форм собственности представляются для всех инвесторов, как частных, в том числе иностранных, так и для муниципальных и государственных.

Развитие инвестиционной сферы во многом будет предопределяться также созданием налоговых стимулов для инвестиций в ходе **налоговой реформы**.

Для создания благоприятного инвестиционного климата в части налоговой политики важное значение могут также иметь:

— предоставление «налоговых каникул» на срок от трех до пяти лет предприятиям, внедряющим принципиально новые технологии, машины и оборудование для их технического оснащения;

— установление для предприятий, осуществляющих технологическую модернизацию производства, повышенного коэффициента ускоренной амортизации машин и технологического оборудования, вводимых и используемых в рамках новых технологий.

Большое значение для активизации инвестиционного процесса имеет политика использования *амортизации основного капитала*. 1 января 2002 г. Правительство РФ приняло постановление №1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы», уменьшающее в большинстве случаев сроки полезного использования основных средств в амортизационных группах.

Для повышения роли амортизации в укреплении производственного потенциала следует особо отметить необходимость:

— устранения противоречия между нормативно-правовой базой и реальными экономическими условиями воспроизводства капитала;

— пересмотра нормы амортизации адекватно современным срокам службы техники;

— расширения применения ускоренной амортизации с предоставлением предприятиям права самостоятельного выбора методов ее начисления по всем видам основных фондов независимо от времени ввода их в эксплуатацию;

— совершенствования методики оценки основных фондов и определения на ее основе реальной стоимости амортизируемого имущества;

— введения порядка, при котором амортизация должна использоваться строго по целевому назначению.

Для инвестиционной поддержки малого бизнеса новой амортизационной политикой предусматриваются более широкие возможности ускоренного списания основного капитала. Однако реальный эффект от новой амортизационной политики может быть получен только в случае использования амортизационных средств на инвестиционные нужды, а не на цели текущей хозяйственной деятельности.

Лизинг

Эффективным механизмом развития инвестиционной деятельности должен стать лизинг — долгосрочная специфическая аренда машин, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества производственного назначения. В отличие от обычной аренды в нем участвуют, как правило, не два, а три и более субъектов: производитель (поставщик) оборудования, лизинговая компания, лизингополучатель

(пользователь). Среди участников могут быть банки, страховые компании, посредники, гаранты и другие физические лица.

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет лизинг как финансовую аренду. Содержание лизинга состоит в том, что между сторонами отношений заключается договор финансовой аренды (договор лизинга), в соответствии с которым одна из сторон — арендодатель — обязуется приобрести в собственность указанное другой стороной — арендатором — имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и использование для предпринимательских целей. При этом арендодатель не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть также предусмотрено, что выбор продавца и приобретенного им имущества осуществляется арендодателем.

Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя, за исключением имущества, приобретаемого за счет бюджетных средств. Условия постановки лизингового имущества на баланс лизингодателя или лизингополучателя определяются по согласованию между сторонами договора лизинга.

Ко всем видам движимого имущества, составляющего объект финансового лизинга и относимого к активной части основных фондов, может применяться в соответствии с условиями договора лизинга механизм ускоренной амортизации с коэффициентом не выше трех.

Доходом лизингодателя является разница между общей суммой лизинговых платежей, получаемых лизингодателем от лизингополучателя, и суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества.

Различают *прямой лизинг*, при котором собственник имущества самостоятельно, без посредников, сдает объект в лизинг; *косвенный лизинг*, когда передача имущества в лизинг осуществляется через одного или нескольких посредников; и *возвратный лизинг*, когда собственник имущества (производитель) продает его своему будущему лизингодателю, а затем получает его в долгосрочную аренду.

Однако эта форма привлечения инвестиций в основной капитал используется пока недостаточно активно. Так, затраты на привлечение лизингового имущества крупными и средними лизинговыми компаниями и другими организациями-лизингодателями с целью последующей передачи лизингополучателю на условиях финансового лизинга в 2003 г. составили 19,8 млрд руб. Их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал составила 1,1% против 0,4% в 2002 г.

29 января 2002 г. принят Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге». Данный закон направлен на повышение эффективности регулирования отношений, связанных с инвестициями в средства производства на основе финансовой аренды.

Дополнительным условием привлечения инвестиций в реальный сектор экономики *является использование государственных активов в процессе приватизации.*

Формирование благоприятного инвестиционного климата во многом опирается на проведение активной государственной микроэкономической политики. В этой связи большое значение имеет реструктуризация неэффективно работающих производств, ускоренный вывод и замена устаревших технологий и обесцененного кризисом капитала.

В части освобождения предприятий от избыточного капитала с целью создания благоприятного инвестиционного климата необходимо ввести упрощенный порядок вывода из оборота неиспользуемых активов с освобождением их от налогообложения и амортизационных начислений. С этой целью необходимо разработать нормативные акты, регулирующие: определение объемов излишнего и неиспользуемого оборудования; определение структуры такого оборудования в разрезе отраслей и регионов; порядок реализации такого оборудования, сдачи его в аренду или предоставления по лизингу; повышение заинтересованности субъектов малого и среднего бизнеса в использовании высвобождаемого оборудования; сдачу в аренду свободных площадей предприятий.

Развитию инвестиционной деятельности будет содействовать становление общероссийской системы жилищного **ипотечного кредитования**, формирование вторичного рынка ипотечных кредитов для привлечения в сферу банковского кредитования долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов.

Несмотря на принятые нормативно-правовые акты, обеспечивающие развитие ипотечного кредитования, масштабного становления этого направления жилищного строительства еще не достигнуто. Сдерживающими факторами продолжают оставаться низкий платежеспособный спрос населения, отсутствие первоначальных средств для «включения» системы ипотечного кредитования, рост стоимости жилья и административные барьеры. Значительные изменения на данном важнейшем направлении активизации инвестиционной деятельности связываются с реализацией национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Составной частью последнего является развитие ипотечного кредитования как важного направления решения этой серьезной социальной проблемы.

Наиболее важными задачами по увеличению объемов ипотечного кредитования являются разработка и принятие нормативно-правовых документов в части регулирования рынка ипотечных ценных бумаг, привлечение на рынок ипотечных ценных бумаг средств пенсионных и страховых компаний, страхование ипотечных кредитов, создание бюро кредитных историй и жилищно-накопительных кооперативов, совершенствование системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, защиты прав добросовестного приобретателя жилой недвижимости.

Большое значение для развития инвестиционного процесса имеет создание *системы страхования имущества, залога и государственных гарантий*. В настоящее время в стране не получило должного развития страхование имущества, особенно крупными предприятиями. Развитию имущественного страхования препятствуют финансовая слабость российских страховых компаний, а также ограничения по отнесению названных затрат на себестоимость продукции. Реальное предоставление гарантий достигается посредством развития гарантийно-залоговых фондов частными инвесторами.

Иностранные инвестиции и их формы

Важным фактором обеспечения структурной перестройки и экономического роста российской экономики являются иностранные ин-

вестиции. Их приток способствует повышению технического уровня производства, совершенствованию управления, большей интеграции экономики нашей страны в мировое хозяйство.

Под **иностранными инвестициями** *в российскую экономику* понимаются все виды вложения имущественных и интеллектуальных ценностей зарубежными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли.

Иностранный капитал может вкладываться в виде денежных средств, паев, акций и других ценных бумаг, кредитов, технологий, машин, оборудования, лицензий, любого другого имущества, интеллектуальных ценностей и пр.

К иностранным инвестициям относятся: приобретение иностранным инвестором в полную или частичную собственность предприятий и организаций, взносы в уставный (складочный) капитал коммерческих организаций с иностранными инвестициями, покупка акций и прочих ценных бумаг, кредиты юридическим и физическим лицам, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

Стоимость инвестиций (кроме денежных средств) оценивается по согласованной между продавцом и покупателем рыночной цене на соответствующую дату.

Иностранные инвестиции осуществляются путем:

— создания российского юридического лица совместно с российскими и иностранными инвесторами либо полностью принадлежащего иностранному инвестору;

— создания на территории России филиалов иностранных юридических лиц;

— осуществления инвестиционной деятельности иностранными физическими лицами без образования юридического лица;

— приобретения доли участия (вклада) в уставном (складочном) капитале действующего юридического лица;

— приобретения вещных прав на недвижимое имущество в соответствии с российским законодательством;

— приобретения ценных государственных бумаг и ценных бумаг российских юридических лиц, кроме акций;

— приобретения для целей инвестиционной деятельности иного имущества, в том числе прав собственности на приватизируемое государственное и муниципальное имущество или имущественных прав на интеллектуальную собственность;

— предоставления инвестиционного кредита, в том числе в натуральной форме, для финансирования инвестиционных проектов;

— осуществления лизинговой деятельности на территории России в форме финансового лизинга.

В составе иностранных инвестиций выделяют три части: прямые, портфельные и прочие инвестиции.

Прямые инвестиции — это вложения иностранного капитала, сделанные прямыми инвесторами, т.е. юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не

менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации коммерческой организации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

В составе прямых инвестиций выделяются:

— взносы в уставный капитал (полный взнос или часть уставного (складочного) капитала, фактически внесенная зарубежными совладельцами предприятия; материальные и нематериальные активы, осуществленные в виде недвижимости, оборудования, товаров и т.п. и в виде денежных средств, т.е. взносы, сделанные в денежной форме);

— финансовый лизинг (осуществление лизинговой деятельности иностранным юридическим лицом на территории Российской Федерации в форме предоставления услуг по финансовому лизингу имущества российским организациям);

— кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятия;

— прочие прямые инвестиции (дополнительная покупка акций соучредителями, оборудование, переданное прямым инвестором предприятию помимо взносов в уставный (складочный) капитал и т.п.).

Портфельные инвестиции — это вложения иностранного капитала, сделанные иностранными инвесторами в объеме менее 10% доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями, не дающие права вкладчикам на управление предприятием, а также акции, облигации, векселя и другие ценные долговые бумаги собственного и заемного капитала.

Прочие инвестиции — это инвестиции, которые не подпадают под определение прямых или портфельных инвестиций.

В составе прочих инвестиций выделяются:

— торговые кредиты (оплата импорта или экспорта товаров и услуг и предоставление кредитов для осуществления экспортных или импортных операций);

— прочие кредиты (различные кредиты, кроме торговых, полученные не от прямых инвесторов. В их составе выделяются кредиты, полученные от международных финансовых организаций: Всемирного банка, Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и т.п.);

— кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства Российской Федерации;

— банковские вклады — собственные счета зарубежных юридических лиц в российских банках (инвестиции в Россию из-за рубежа) и российских юридических лиц в зарубежных банках (инвестиции из России за рубеж);

— прочее (сюда входят все не отраженные выше финансовые активы и пассивы, например дебиторская и кредиторская задолженности, относящиеся к просроченным ссудным платежам, невыплаченной заработной плате, неуплаченным налогам).

Иностранными инвесторами согласно российскому законодательству могут быть: иностранные юридические лица; иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами; иностранные граждане; лица без гражданства, постоянно проживающие за пределами Российской Федерации; международные организации; иностранные государства.

Иностранные инвестиции пользуются полной и безусловной правовой защитой, которая обеспечивается законодательством Российской Федерации и международными договорами, действующими на территории России.

Законодательство определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на вложенный капитал и получаемые от него доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов, а также предусматривает полную и безусловную защиту прав и интересов деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации.

Иностранный инвестор после уплаты предусмотренных законодательством Российской Федерации налогов и сборов имеет право на свободное использование доходов и прибыли на территории Российской Федерации. Они могут быть использованы для реинвестирования или иных, не противоречащих российскому законодательству целей, либо беспрепятственно переведены за пределы Российской Федерации.

В соответствии с действующим законодательством иностранным инвесторам предоставляется *национальный режим* для деятельности коммерческих организаций с их капиталом, т.е. правовой режим, не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется отечественным инвесторам и организациям. Кроме того, в соответствии с международными договорами Российской Федерации иностранному инвестору может быть предоставлен режим наибольшего благоприятствования.

Изъятия из национального режима, как улучшающие, так и ухудшающие условия инвестирования и ведения иностранными инвесторами предпринимательской деятельности, могут быть установлены только федеральными законами и в той мере, в какой это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Российским законодательством предусмотрена стабильность условий хозяйственной деятельности для иностранного инвестора, осуществляющего инвестиционный проект, гарантии от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации («дедушкина оговорка»). Установлено, что иностранные инвестиции не подлежат национализации и не могут быть подвергнуты реквизиции или конфискации, кроме как в исключительных, предусмотренных законодательными актами случаях, когда эти меры принимаются в общественных интересах. В случаях национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается быстрая, адекватная и эффективная компенсация.

В качестве дополнительной гарантии иностранным инвесторам предоставляется право отстаивать свои права, обращаясь в международные арбитражные органы, решения которых являются обязательными для

исполнения на территории России. Такое положение является одной из наиболее надежных гарантий иностранных инвестиций в Российской Федерации.

Динамика иностранных инвестиций в России характеризовалась неустойчивостью. Лишь в последний период проявилась тенденция к увеличению иностранных инвестиций в экономику России (табл. 52.2). При этом обращает на себя внимание рост прямых инвестиций. Их доля увеличилась в общем объеме иностранных инвестиций с 22,8% в 2003 г. до 24,4% в 2005 г. При этом данные инвестиции в форме взносов в капитал увеличились с 9,7 до 19,3% за период с 2000 по 2005 г.

Общий объем накопленных иностранных инвестиций по итогам 2005 г. составил 111,87 млрд долл., в том числе прямых инвестиций — 49,75 млрд долл., портфельных инвестиций — 1,9 млрд долл. и прочих инвестиций — 60,2 млрд долл. При этом за 2005 г. в экономику России было привлечено 53,7 млрд долл. иностранных инвестиций (см. табл. 52.2).

Процесс привлечения иностранного капитала в российскую экономику в определенной степени предопределяется заинтересованностью в реализации крупных инвестиционных проектов, что в свою очередь предусматривает участие крупного иностранного капитала. В этой связи необходимо отметить участие в инвестиционном процессе экономики России

Таблица 52.2

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам

	2002		2003		2004		2005	
	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу	Млн долл. США	В процентах к итогу
Всего инвестиций,	10958	100	29699	100	40509	100	53651	100
в том числе:								
прямые инвестиции,	4429	40,4	6781	22,8	9420	23,3	13072	24,4
из них:								
взносы в капитал;	1060	9,7	2243	7,5	7307	18,0	10360	19,3
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций;	2738	25,0	2106	7,1	1695	4,2	2165	4,0
прочие прямые инвестиции	631	5,7	2432	8,2	418	1,1	547	1,1
портфельные инвестиции,	145	1,3	401	1,4	333	0,8	453	0,8
из них:								
акции и паи;	72	0,7	369	1,3	302	0,7	328	0,6
долговые ценные бумаги организаций,	72	0,6	32	0,1	31	0,1	125	0,2
из них: векселя;	1	0,0	32	0,1	31	0,1	121	0,2
прочие инвестиции,	6348	58,3	22517	75,8	30756	75,9	40126	74,8
из них:								
торговые кредиты;	1544	14,1	2973	10,0	3848	9,5	6025	11,2
прочие кредиты,	4735	43,2	19220	64,7	26416	65,2	33745	62,9
в том числе на срок:								
до 180 дней	2042	18,6	3991	13,4	3790	9,3	2656	4,9
свыше 180 дней	2693	24,6	15229	51,3	22626	55,9	31089	58,0
прочее	105	1,0	324	1,1	492	1,2	356	0,7

Источник: Россия в цифрах. 2006. — М., 2006. — С. 384.

крупных транснациональных компаний (ТНК). По некоторым оценкам, в России занимаются предпринимательской деятельностью 75 из 100 крупнейших ТНК мира.

В целом приток прямых иностранных инвестиций в Россию остается еще на недостаточном уровне и ориентирован на топливно-энергетический сырьевой комплекс, что не отвечает основным перспективным направлениям развития экономики России. Их объем еще недостаточен с учетом ёмкости национального рынка, обеспеченности полезными ископаемыми и природными ресурсами, наличием квалифицированной и относительно дешевой рабочей силы.

Регулирование привлечения иностранных инвестиций

Для активизации притока иностранных инвестиций в российскую экономику необходимо восстановление доверия иностранных инвесторов к России, улучшение ее положения на мировых рынках капитала, создание благоприятного инвестиционного климата, развитие системы стимулирования иностранных инвесторов, осуществляющих инвестирование в реальный сектор экономики, устранение барьеров на пути иностранных инвестиций и принятие общепризнанных стандартов в сфере международного инвестиционного сотрудничества.

Создание благоприятного инвестиционного климата в значительной мере решается путем развития *нормативно-правовых основ государственного регулирования иностранных инвестиций*. Оно осуществляется по двум направлениям: совершенствования российского законодательства в сфере международного инвестиционного сотрудничества и заключения международных договоров о поощрении и взаимной защите капиталовложений и об избежании двойного налогообложения.

В России осуществлен ряд мероприятий по развитию российского законодательства и информационного обеспечения иностранных инвесторов, улучшению налогового, таможенного и валютного регулирования, правовому обеспечению участия России в международном инвестиционном сотрудничестве.

> В июне 1999 г. введен в действие Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», направленный на создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций. Он, в частности, предусматривает предоставление иностранным инвесторам гарантии стабильности условий осуществления инвестиционных проектов вне зависимости от неблагоприятных изменений законодательства Российской Федерации.
>
> Во избежание двойного налогообложения российским законодательством предусмотрен порядок заключения международных договоров, в которых содержатся положения, касающиеся налогообложения и сборов, устанавливаются дополнительные правила и нормы по сравнению с действующим законодательством.

Осуществляется переговорный процесс по заключению Россией *международных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений*. В настоящее время Россия имеет 56 соглашений о поощрении и

взаимной защите капиталовложений, в которых предусмотрены: полная и безусловная защита прав и интересов иностранного инвестора; право иностранного инвестора на возмещение убытков, причиненных ему незаконными действиями (бездействием) государственных органов и должностных лиц; гарантии иностранному инвестору на осуществление капиталовложений в любых формах, не запрещенных законодательством, и гарантия перехода прав (суброгация); порядок выплаты компенсации за экспроприируемое, а также национализируемое имущество и ряд других мер.

В основном завершено формирование законодательной базы, регулирующей привлечение иностранных инвестиций в форме соглашения о разделе продукции. Регулирование международного инвестиционного сотрудничества на основе раздела продукции регламентируется следующими федеральными законами: «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ; «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 7 января 1999 г. №19-ФЗ; «О внесении в законодательные акты Российской Федерации изменений и дополнений, вытекающих из Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» от 10 февраля 1999 г. № 32-ФЗ и Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 18 июня 2001 г. № 75-ФЗ.

Кроме того, в июне 2003 г. вступила в силу глава 26 Налогового кодекса Российской Федерации «Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции», устанавливающая специальный режим налогообложения при реализации соглашений о разделе продукции.

Реализация соглашений о разделе продукции направлена на обеспечение притока иностранных инвестиций в сферу добычи минеральных ресурсов и создание правовой основы, регулирующей отношения между государством — собственником недр и частным иностранным инвестором в форме гражданского договора. Соглашение о разделе продукции определяет сферу действия отношений между его субъектами, возникающими в процессе осуществления иностранных инвестиций в поиск, разведку, добычу минерального сырья на территории Российской Федерации, континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации.

В соответствии с соглашением о разделе продукции Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, определенном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить указанные работы за свой счет с соблюдением экологических и природоохранных требований.

Одной из эффективных форм привлечения крупномасштабных иностранных инвестиций является ***инвестиционное соглашение***. Работа иностранных инвесторов по реализации инвестиционных соглашений регулируется Положением о порядке заключения и реализации инвестиционных соглашений и приложениями к нему.

Инвестиционное соглашение заключается между Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и иностранной компанией, осуществившей вклад в уставный капитал российской коммерческой организации с иностранными инвестициями в сумме, эквивалентной не менее 10 млн долл., и осуществляющей иностранные прямые инвестиции в отрасли материального производства российской экономики в сумме, эквивалентной не менее 100 млн долл.

Для заключения инвестиционного соглашения иностранный инвестор представляет его проект и основные экономические показатели, выполненные на основе технико-экономического обоснования, прошедшего независимую экспертизу. Кроме того, иностранный инвестор извещает о начале реализации инвестиционного соглашения с представлением плана-графика выполнения работ и финансового обеспечения на весь период осуществления инвестиционного проекта.

В инвестиционном соглашении устанавливаются: объемы, направления и сроки осуществления инвестиций; номенклатура, объемы, сроки и порядок реализации на территории России иностранных товаров; ответственность сторон за нарушение инвестиционного соглашения и порядок его досрочного расторжения.

Особыми формами, стимулирующими привлечение иностранных инвестиций, являются **свободные экономические зоны (СЭЗ) и особые экономические зоны (ОЭЗ).**

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный участок таможенной территории страны, в пределах которой устанавливается особый режим предпринимательской деятельности.

К свободным экономическим зонам относятся зоны экспортного производства и свободные таможенные зоны производственного и торгового типов. В исключительных случаях может быть создана особая экономическая зона.

Зона экспортного производства представляет собой ограниченный участок национальной территории, в пределах которого устанавливается особый режим предпринимательской деятельности для тех субъектов, которые зарегистрированы в этой зоне, проводят техническое перевооружение собственного производства, создают новые или совершенствуют применяемые технологии, производят новые виды готовой продукции, полуфабрикатов или сырья. Обычно для субъектов предпринимательской деятельности в зоне экспортного производства устанавливается норма вывоза с ее территории за пределы таможенной территории страны товаров собственного производства или отвечающих критериям происхождения с территории указанной зоны.

Зона экспортного производства предусматривает также льготы по налогообложению, платежам по ресурсам и услугам, валютному контролю.

Налоговые льготы предусматривают освобождение на определенный период предприятий в зоне экспортного производства от уплаты налога на прибыль. По истечении указанного срока для предприятий в зоне экспортного производства могут устанавливаться сниженные ставки налогообложения. Налоговые ставки могут быть также дифференцированы в зависимости от отраслей и некоторых других условий.

Импортные товары, предназначенные для производственных целей в зоне экспортного производства, могут освобождаться от таможенных пошлин. Беспошлинно также осуществляется экспорт продукции, произведенной на территории зоны.

Следующей льготой является предоставление предприятиям в зоне экспортного производства кредитных средств под умеренные проценты.

Что касается валютных операций, то во многих зонах экспортного производства разрешается неограниченный перевод прибылей начиная с первого года производственной деятельности и полная репатриация стартовых капиталовложений после относительно короткого периода их реализации. В зонах экспортного производства разрешается свободное обращение валют.

Среди других льгот, предоставляемых в зоне экспортного производства, следует выделить снижение арендной платы за землю, здания, сооружения и другие объекты, ускоренную амортизацию основных производственных фондов.

Свободная таможенная зона также представляет собой ограниченный участок таможенной территории, в пределах которой устанавливается особый режим предпринимательской деятельности. Свободная таможенная зона является беспошлинной территорией, где товары иностранного происхождения могут храниться, продаваться и покупаться без уплаты таможенных пошлин и налогов, т.е. с точки зрения налогового режима она рассматривается как находящаяся за пределами таможенной территории страны.

Свободные таможенные зоны производственного типа создаются на участках территорий, имеющих развитую производственную и транспортную инфраструктуру и другие условия для предпринимательской деятельности. В указанной зоне разрешается осуществление производственных операций.

Свободные таможенные зоны торгового типа создаются в портах, железнодорожных узлах, аэропортах, на участках важнейших автомобильных магистралей, пограничных пунктах и других участках. Территория такой зоны используется для проведения выставок, доработки, сортировки, упаковки, маркировки ввозимых товаров для последующего их вывоза за пределы территории страны или на остальную часть ее территории за пределами зоны.

Управление свободной экономической зоной осуществляет администрация свободной экономической зоны.

В связи с необходимостью более эффективного использования иностранных инвестиций принято решение о создании ***особых экономических зон*** (см. гл. 54).

Стимулирование иностранных инвестиций

Для создания благоприятного инвестиционного климата в последние годы реализован ряд мер по облегчению налогового бремени, введен ряд освобождений от уплаты НДС, таможенных пошлин и налога на прибыль.

Для снижения налоговой нагрузки на производителей, использующих импортное технологическое оборудование, аналоги которого не производятся в России, установлено освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость на указанное оборудование.

Стимулом инвестиционной деятельности является введение с 1 января 2002 г. нормы о праве на получение возмещения НДС, уплаченного по объектам завершенного капитального строительства, принятым на учет налогоплательщиками, и изменение порядка принятия к вычету сумм НДС, исчисленных налогоплательщиками при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления.

Другая льгота, которая предоставляется иностранным инвесторам, – налог на прибыль. В связи с вступлением в силу с 1 января 2002 г. главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на прибыль предприятий и организаций» осуществлено реформирование налога на прибыль, включающее принятие к вычету необходимых и обоснованных деловых расходов, снятие ряда существующих ограничений при отнесении на затраты отдельных расходов, либерализацию амортизационной политики для целей налогообложения и др. С 1 января 2002 г. ставка налога на прибыль снижена с 35 до 24% с одновременной отменой всех льгот.

Значительная льгота — *освобождение от уплаты таможенной пошлины*. От обложения таможенными пошлинами освобождаются товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации в качестве вклада иностранного учредителя в уставный (складочный) капитал при условии, что эти товары: не являются подакцизными; относятся к основным производственным фондам; ввозятся в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного (складочного) капитала.

Кроме того, от уплаты таможенных пошлин освобождается ряд поставок оборудования в счет кредитов и контрактов.

От уплаты таможенной пошлины освобождаются также товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации, в том числе ввозимые по лизингу, для выполнения работ по соглашению о разделе продукции в соответствии с программами таких работ и со сметами расходов, утвержденными в установленном указанным соглашением порядке, а также продукция, произведенная в соответствии с условиями указанного соглашения и вывозимая с таможенной территории России.

Предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, и совместные предприятия, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют более 30%, вправе без лицензий импортировать продукцию для собственных нужд, за исключением случаев, предусмотренных действующими на территории Российской Федерации международными договорами.

Большое значение для привлечения иностранных инвестиций имеет благоприятный *инвестиционный климат на уровне регионов*. Практика подтверждает, что иностранные инвестиции концентрируются в регионах с развитой рыночной инфраструктурой и высокой платежеспособностью населения, а также обладающих значительными сырьевыми запасами.

Определяющим фактором для иностранных инвесторов является наличие региональной политики привлечения иностранных инвестиций, прежде всего в части гарантий безопасности инвестиций, залога и страхования, которые направляются в областной бюджет. В ряде регионов администрация берет на себя функцию основного гаранта по проектам регионального значения.

Для формирования инвестиционного климата важное значение имеет наличие и развитие *организационно-правовых структур*, регулирую

щих деятельность иностранных инвесторов на российском инвестиционном рынке, обеспечивающих их информированность и защиту прав.

Федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим проведение единой государственной политики в сфере международного инвестиционного сотрудничества, является Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.

Министерство организует разработку и обеспечивает реализацию государственной политики по привлечению иностранных инвестиций и размещению российских инвестиций за рубежом, координирует сотрудничество с международными финансовыми организациями в инвестиционной сфере, осуществляет экспертизу предложений в области международного инвестиционного сотрудничества.

Одним из основных институтов эффективного диалога и взаимодействия Правительства России с иностранными инвесторами по решению проблемных вопросов привлечения инвестиций является *Консультативный совет по иностранным инвестициям в России*. Возглавляет Консультативный совет Председатель Правительства Российской Федерации.

С целью обеспечения иностранных инвесторов информацией об условиях приложения иностранного капитала в России, инвестиционных проектах, изменениях в российском налоговом, таможенном и валютном законодательстве и с целью продвижения российских инвестиционных программ и проектов на зарубежные рынки капиталов действуют специальные институты. Например, *Российский центр содействия иностранным инвестициям (РЦСИИ)* при Министерстве экономического развития и торговли РФ.

Рейтинги

Свидетельством улучшения инвестиционного климата в российской экономике можно считать повышение в декабре 2001 г. международными рейтинговыми агентствами долгосрочных суверенных кредитных рейтингов России в национальной и иностранной валюте.

Кроме того, за 2002 г. международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's (S & P)» три раза, а международное агентство «Moody's» два раза повышали рейтинги России.

Позитивная оценка развития российской экономики за последние годы адекватно отразилась в оценке инвестиционной привлекательности другими международными компаниями. Так, согласно рейтингу консалтинговой компании «A.T.Kearney» (конец сентября 2002 г.) инвестиционная привлекательность России для иностранного инвестора значительно выросла и поднялась по индексу доверия с 32-го места на 17-е. В итоге Россия впервые после 1998 г. вошла в состав 25 стран, наиболее привлекательных для иностранных инвестиций. В сентябре 2003 г. Россия вошла в первую десятку самых привлекательных для иностранных инвестиций стран, переместившись с 17-го места на 8-е в ежегодном рейтинге консалтинговой фирмы «A.T. Kearney».

«A.T. Kearney» ежегодно составляет всемирный индекс инвестиционной привлекательности. Он показывает готовность глав крупнейших корпораций вкладывать деньги в развитие производства в той или иной стране.

Рейтинг составлен на основе опросов крупнейших мировых компаний (которые осуществляют около 70% мирового потока прямых иностранных инвестиций, их совокупный годовой объем продаж превышает 17 трлн долл.). При подготовке рейтинга «A.T. Kearney» опрашивает генеральных и финансовых директоров, а также членов советов директоров 1000 компаний, расположенных в 34 странах и представляющих 24 отрасли, об их отношении к возможным инвестициям в экономику 60 разных стран в течение ближайших трех лет.

Руководителям компаний предлагается оценить перспективность осуществления прямых инвестиций в 60 странах мира, которые являются реципиентами 90% всех инвестиционных потоков в мире. Каждый десятый инвестор заявил о том, что намерен начать инвестировать в российскую экономику в течение трех последующих лет.

В октябре 2003 г. Международное рейтинговое агентство «Moody's» подняло потолок суверенного рейтинга для России до инвестиционного уровня «Ba3». Ранее у России был рейтинг «Ba2», или спекулятивный.

Одновременно до такого же уровня были повышены рейтинги рублевых облигаций и до уровня «Ba1» — рейтинги банковских депозитов в иностранной валюте. Прогноз всех рейтингов — стабильный.

Существующий уровень рейтингов инвестиционной привлекательности является максимальным из всех когда-либо присваиваемых России. Он отражает относительно высокую способность страны своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, показывает ее кредитоспособность.

27 января 2004 г. международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's (S&P)» повысило долгосрочный рейтинг России по обязательствам в национальной валюте до инвестиционного уровня с «BB+» до «BBB-».

В то же время, несмотря на некоторый прогресс в сфере структурных преобразований, сдерживающее влияние на уровень рейтингов России продолжают оказывать незавершенность процесса реформ и высокая зависимость российской экономики от конъюнктуры цен мирового рынка на энергетические ресурсы и цветные металлы.

По мнению агентства, процесс реструктуризации естественных монополий и банковского сектора, как и реформирование и модернизация крупных, но убыточных и энергоемких промышленных производств, развитие современных малых и средних предприятий, идет медленно.

8 июля 2004 г. международное рейтинговое агентство «Moody's» подтвердило суверенный рейтинг России по обязательствам в иностранной и национальной валюте на текущем уровне — «Ba3». Агентство также подтвердило рейтинги валютных депозитов банков на уровне «Ba1». Прогноз рейтингов остался стабильным.

Международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's» 12 июля 2004 г. объявило о подтверждении всех суверенных кредитных рейтингов Российской Федерации: долгосрочных в иностранной валюте «BB+» и в национальной валюте «BBB–», краткосрочных в иностранной валюте «B» и в национальной валюте «A-3», по национальной шкале «ruAA+». Прогноз всех рейтингов остался стабильным.

Исследование инвестиционной привлекательности российской экономики выполнено также компанией «Ernst & Young». По мнению ком-

нии, Россия по инвестиционной привлекательности занимает 8-е место в мире и 2-е в Европе после Германии. Компания «Ernst &Young» при проведении своего исследования «Обзор инвестиций в Европе» опросила 513 топ-менеджеров европейских, американских и азиатских компаний различных секторов экономики (от небольших с годовым доходов менее 150 млн евро до транснациональных с доходом 1,5 млрд евро).

Оценка инвестиционной привлекательности российской экономики компанией «Ernst &Young» совпадает с оценкой содержащейся в сентябрьском (2004 г.) докладе консалтинговой фирмы «*A.T.*», когда Россия переместилась с 17-го места на 8-е.

Опрос «Ernst &Young» показал, что 9% опрошенных компаний планирует новые проекты в России, что поставило ее на 2-е место после Германии (11%).

18 ноября 2004 г. международное рейтинговое агентство «Fitch» повысило долгосрочный кредитный рейтинг России до инвестиционного уровня. Рейтинг России по заимствованиям поднят в национальной и иностранной валютах с «BB+» до «BBB–». Прогноз стабильный. Кроме того, краткосрочный рейтинг увеличен с «B» до «B3», рейтинг «странового потолка» — с «BB+» до «BBB–».

В августе 2005 г. агентство «Fitch» и в октябре агентство «Moody's» повысили рейтинг России на одну ступень выше минимального «инвестиционного» уровня. О росте доверия со стороны иностранных инвесторов, осуществляющих прямые вложения в российскую экономику, свидетельствует позиция России в рейтинге инвестиционной привлекательности (FDI Confidence Index), опубликованном в ноябре 2005 г. консалтинговой компанией «Kearney»: в 2005 г. Россия впервые поднялась на 6-е место (2004 г. — 11-я позиция; 2003 г. — 8-я; 2002 г. — 17-я; 2001 г. — 32-я).

В настоящее время в связи с устойчивыми тенденциями к благоприятным макроэкономическим изменениям происходит улучшение рейтинговых позиций России.

Основные понятия

Государственные инвестиции
Инвестиции
Инвестиции в нефинансовые активы
Инвестиции в основной капитал
Инвестиционная сфера
Инвестиционное соглашение
Инвестиционный климат
Инвестиционный конкурс
Инвестиционный кризис
Инвестиционный рейтинг
Капиталовложения
Лизинг
Свободная экономическая зона
Соглашение о разделе продукции
Формы иностранных инвестиций

Глава 53. Национальные счета

Теоретические принципы СНС

Национальное общественное воспроизводство характеризуется через систему национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС) представляет собой систему взаимосвязанных показателей и классификаций, используемую во всем мире для описания и анализа состояния и развития экономики на макроуровне.

В настоящее время подавляющее число стран мира при разработке своих национальных счетов опирается на Систему национальных счетов 1993 г., одобренную ООН в качестве международного стандарта. Поэтому дальнейшее рассмотрение вопросов, связанных с использованием СНС для изучения процесса воспроизводства, будет опираться на этот стандарт.

В современной рыночной экономике происходит бесчисленное число различных экономических операций: предприятия приобретают сырье и материалы, выпускают разнообразную продукцию, выплачивают заработную плату рабочим и служащим и налоги правительству, берут деньги взаймы в банках, инвестируют свободные и привлеченные ресурсы в машины и оборудование и т.д. Кроме предприятий в экономическом процессе участвуют другие хозяйствующие субъекты: финансовые учреждения (банки, инвестиционные фонды, страховые компании), органы государственного управления, домашние хозяйства, различные некоммерческие организации (профсоюзы, политические организации, религиозные организации и т.д.). Они также вовлечены в бесчисленное разнообразие операций с товарами и услугами, деньгами, кредитами, акциями и другими финансовыми инструментами. Все эти хозяйствующие субъекты взаимодействуют друг с другом, обмениваются товарами, услугами и активами в процессе создания новой стоимости. Для того чтобы разобраться, что происходит в экономике, и выявить наиболее важные результаты экономического процесса, необходимо каким-то образом упорядочить информацию как о самих хозяйствующих субъектах, так и о различных операциях, в которые они вступают, а также об их активах и пассивах. Это упорядочение и осуществляется в СНС с помощью особых правил и процедур. Целью упорядочения является выявление общей картины состояния и развития экономики на макроуровне, установление взаимосвязей между наиболее важными макроэкономическими переменными, такими как: валовой внутренний продукт (ВВП), конечное потребление, инвестиции, сбережение, располагаемый доход и другие. Информация, полученная на основе такого упорядочения, необходима органам государственного управления для принятия решений по вопросам макроэкономической политики.

СНС — это важнейший раздел современной экономической статистики. Его значение определяется тем, что, во-первых, он содержит наиболее важные макроэкономические показатели, и, во-вторых, является эффективным инструментом гармонизации и интеграции всей экономической статистики: определения, классификации и показатели, исполь-

зуемые в различных разделах экономической статистики, подлежат согласованию с соответствующими определениями, классификациями и показателями СНС.

СНС возникла около 60 лет тому назад в развитых капиталистических странах в ответ на потребность органов государственного управления в информации, необходимой для принятия решений по вопросам регулирования рыночной экономики. СНС во многом схожа с бухгалтерским учетом. Она использует некоторые важные приемы бухгалтерского учета (например, принцип двойной записи операций), и ее цели во многом аналогичны целям бухгалтерского учета: обеспечение информации для принятия управленческих решений. В известном смысле СНС — это бухгалтерский учет для экономики в целом. Термин «национальное счетоводство» был предложен около шестидесяти лет назад голландским экономистом **Ван Клиффом**. При этом Ван Клифф понимал национальное счетоводство как систему таблиц, напоминающих по форме бухгалтерские счета и балансы, которые должны содержать систематизированное описание экономики на макроуровне. Большой вклад в развитие СНС внес **Дж. Кейнс**. Он понимал СНС как систему взаимосвязанных переменных (доход, потребление, сбережение) и считал, что данные СНС должны представлять интерес для органов государственного управления при принятии ими решений по вопросам экономической политики.

В своем развитии СНС прошла несколько этапов, постепенно расширяя охват различных аспектов экономического процесса, углубляя анализ с помощью введения счетов для секторов и отраслей экономики (в дополнение к счетам для экономики в целом), добиваясь гармонизации между различными разделами системы и соответствующими отраслями макроэкономической статистики. Современная СНС представляет *совокупность блоков показателей* важнейших разделов макроэкономической статистики, связанных между собой с помощью общих концепций, определений и классификаций. Такими блоками являются:

— наиболее общие показатели произведенного продукта и созданного дохода, структуры экономики;

— показатели национального богатства;

— показатели межотраслевого баланса;

— показатели внешнеэкономических связей;

— показатели государственных финансов;

— показатели операций с финансовыми активами и обязательствами.

Система национальных счетов опирается на положения экономической теории, среди которых наиболее важное значение имеют следующие.

Во-первых, определение **границы экономического производства**, т.е. сферы, где происходит производство валового внутреннего продукта и создание национального дохода. Концепция экономического производства претерпевала в экономической науке значительные изменения. На ее формирование в свое время оказывали влияние работы Франсуа Кэнэ, Адама Смита, К. Маркса, А. Маршалла и других выдающихся ученых-экономистов. В балансе народного хозяйства (БНХ), который применялся в СССР для анализа макроэкономики, сфера экономического производства включала только материальное производство. В сфере нематериальных услуг

(общее управление, оборона, здравоохранение, образование и т.д.) согл
но концепциям БНХ происходит лишь перераспределение национа
ного дохода и конечное потребление материальных благ. В СНС при
няется более широкая концепция экономического производства, ко
рая охватывает практически все товары и услуги, за исключением
луг, оказываемых домашними хозяйками (например, услуг
приготовлению пищи, поддержанию жилищ в чистоте, воспитанию
тей и т.д.). Это единственное исключение сделано по соображениям пр
тического характера: трудности с получением данных, проблемы оце
ки деятельности домашних хозяек и т.д. Таким образом, согласно ко
цепциям СНС экономическое производство включает следующие ви
деятельности:

- производство товаров, включая товары для собственного потре
ления (например, производство фермерами сельскохозяйственн
продуктов для собственного потребления);
- производство услуг для реализации;
- деятельность финансовых посредников (банков, инвестиционны
фондов, страховых компаний);
- производство нерыночных услуг органами государственного у
равления (включаются как коллективные услуги в области общ
го управления, обороны и т.д., так и индивидуальные услуги
области просвещения, образования и т.д.);
- производство нерыночных услуг некоммерческими организац
ями, обслуживающими домашние хозяйства;
- оказание платных услуг наемной прислугой (повара, садовник
шоферы);
- оказание жилищных услуг собственниками жилищ для собстве
ного потребления.

Не включаются в сферу производства ВВП изменения в окружающе
среде (например, истощение запасов угля, нефти и других полезных и
копаемых, загрязнение воздуха и воды и т.д.), однако деятельность, н
правленная на защиту окружающей среды, подлежит измерению и вкл
чению в ВВП.

Концепция экономического производства, принятая в СНС 1993 год
охватывает также деятельность по производству товаров и услуг *в тен
вой, незаконной и неформальной экономике*. Теневая экономика предста
ляет производство обычных товаров и услуг, организуемое нелегальны
образом для избежания налогообложения. Незаконная экономика пре
ставляет производство запрещенных законом товаров и услуг (произво
ство и продажа наркотиков, проституция и др.). На практике большин
ство стран мира (включая все страны СНГ) пока не включают в ВВ
оценки деятельности в незаконной экономике. Неформальная эконо
мика охватывает деятельность некорпорированных предприятий, прин
лежащих домашним хозяйствам (например, мелкие фермы, подсобны
хозяйства населения, рестораны, основанные на труде членов семьи, и
дивидуальная трудовая деятельность и др.).

Во-вторых, система национальных счетов опирается на определени
содержания дохода.

СНС исходит из концепции дохода, разработанной известным англий
ским экономистом **Д. Хиксом.** Согласно этой концепции доход предста

ляет собой максимальную сумму денег, которую ее собственник может израсходовать на покупку потребительских товаров и услуг, не делая при этом себя беднее, т.е. не уменьшая своего накопленного богатства и не принимая на себя никаких финансовых обязательств. Таким образом, доход, в понимании Д. Хикса, это не любая сумма денег, а только та часть денежных ресурсов, находящихся в распоряжении того или иного лица, которую можно израсходовать на конечное потребление, не делая себя беднее. Например, с этой точки зрения не является доходом сумма денег, вырученная от продажи собственного дома. Эта сумма, конечно, может быть израсходована на покупку потребительских товаров, однако их покупатель при этом становится беднее, так как его активы сокращаются. Если продавец дома положил вырученные деньги в банк, то и в этом случае выручка не является доходом, так как в результате этой операции происходит простая смена форм активов: материальные активы (дом) трансформируются в финансовые активы (депозит). Одним из практических требований к методологии исчисления показателей СНС, вытекающих из концепции дохода Д. Хикса, является требование об исключении из ВВП так называемой *холдинговой прибыли*, представляющей собой прирост стоимости запасов товаров в результате инфляции за период нахождения товаров в запасах.

В-третьих, СНС исходит из признания **роли различных факторов производства в создании стоимости**. В отличие от марксистской теории трудовой стоимости концепция факторов производства рассматривает землю и капитал как факторы, участвующие в создании стоимости наравне с трудом. Следует отметить, что в новой СНС 1993 года нет прямых ссылок на факторы производства и в ней не предусмотрена оценка показателей по факторной стоимости. Понятие факторного дохода заменено в СНС 1993 года понятием *первичного дохода*, которое весьма близко по содержанию к категории факторного дохода, но имеет некоторые отличия. Вместе с тем структура СНС 1993 года позволяет при необходимости исчислить показатели по факторной стоимости.

В-четвертых, СНС исходит **из группировки всех хозяйствующих субъектов по институциональным секторам**. В СНС 1993 года различают следующие пять секторов:

— нефинансовые корпорации и квазикорпорации;

— финансовые корпорации и квазикорпорации;

— государственное управление;

— домашние хозяйства;

— некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Все хозяйствующие субъекты, именуемые в СНС институциональными единицами, относятся к одному из этих секторов в соответствии с критерием функции, которую они осуществляют в экономическом процессе, и методами финансирования затрат на производство. Например, функция *нефинансовых корпораций* состоит в производстве товаров и нефинансовых услуг для реализации их на рынке по ценам, возмещающим издержки производства и обеспечивающим нормальную прибыль. Функция *финансовых корпораций* состоит в аккумулировании свободных финансовых ресурсов и в предоставлении их на определенных условиях инвесторам; таким образом, финансовые корпорации выполняют роль по-

средников между теми, кто сберегает ресурсы, и теми, кто их использует для финансирования инвестиций.

Функция учреждений *государственного управления* состоит в осуществлении перераспределения национального дохода и богатства, а также в предоставлении бесплатных услуг как обществу в целом (общее управление, управление, оборона, научные исследования и т.д.), так и отдельным лицам или группам населения (образование, здравоохранение и т.д.) с целью реализации социальной политики (например, недопущения чрезмерных разрывов в уровнях доходов различных групп населения, борьбы с бедностью).

Единицы, включенные в сектор *домашних хозяйств*, участвуют в производстве, предоставляя свою рабочую силу, и приобретают товары и услуги на рынке; кроме того, домашние хозяйства являются собственниками мелких некорпорированных предприятий (мелкие фермы, семейные рестораны, магазины и т.д.). Эти предприятия производят товары и услуги для продажи на рынке, но иногда и для потребления собственниками некорпорированных предприятий. Финансовым результатом деятельности некорпорированных предприятий является смешанный доход, который включает в себя как элементы прибыли, так и элементы оплаты труда. Некорпорированные предприятия включены в сектор домашних хозяйств по практическим соображениям, так как на практике трудно обособить доходы и расходы некорпорированных предприятий от доходов и расходов их собственников.

Наконец, функцией *некоммерческих организаций*, обслуживающих домашние хозяйства (общественные, политические, религиозные организации), является оказание бесплатных услуг членам этих организаций.

Таким образом, огромное число хозяйствующих субъектов сведено в СНС в пять относительно однородных групп. Все хозяйствующие субъекты, включенные в упомянутые выше секторы, являются **резидентами** данной страны, т.е., такими единицами, центр экономических интересов которых находится на экономической территории данной страны в течение относительно длительного периода (год и более). Определение резидента необходимо для отграничения экономики данной страны от экономики остального мира, для отграничения экономических операций между резидентами данной страны, с одной стороны, и операций между резидентами и нерезидентами — с другой. Все основные показатели СНС определены в отношении деятельности резидентов, связанной с производством, распределением и перераспределением доходов, обладанием различными активами.

Для всех секторов в СНС предусмотрен стандартный набор счетов, в которых регистрируются экономические операции, связанные с производством, образованием доходов, их распределением и перераспределением, сбережением и накоплением, приобретением финансовых активов и принятием финансовых обязательств. Информация, содержащаяся в секторальных счетах, позволяет проводить анализ экономического и финансового положения отдельных секторов в экономике, а также взаимосвязей между ними в экономическом процессе. Наиболее важные счета (счет производства и счет образования доходов) составляются также в СНС для отраслей экономики, т.е. для совокупностей однородных подразделений предприятий и организаций, занятых аналогичными видами деятель-

ности (например, производством промышленных, сельскохозяйственных, строительных товаров и т.д.).

Показатели СНС исчисляются в текущих рыночных ценах. Например, ВВП исчисляется в ценах покупателя, включая все налоги на продукты (за вычетом субсидий на продукты) и торгово-транспортные наценки. Вместе с тем показатель ВВП и компоненты его использования, а также показатели добавленной стоимости исчисляются в постоянных ценах (т.е. в ценах какого-либо года, принятого в качестве базисного) с целью определения индексов физического объема. Не исчисляются в постоянных ценах компоненты ВВП при распределительном методе расчета (оплата труда, прибыль и др.), так как они не поддаются простому разложению на элемент цены и элемент физического объема.

Информация, содержащаяся в секторальных счетах, в счетах для отраслей экономики и в счетах для экономики в целом, позволяет в итоге получать так называемые **агрегаты**, т.е. наиболее важные макроэкономические показатели. К ним относятся:

— валовой внутренний продукт (ВВП);
— валовой национальный доход (ВНД);
— валовой национальный располагаемый доход (ВНРД);
— конечное потребление;
— валовое накопление;
— сальдо внешней торговли;
— национальное сбережение;
— чистое кредитование и чистое заимствование;
— национальное богатство.

Валовой внутренний продукт (ВВП) измеряет стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны за тот или иной период.

Валовой национальный доход (ВНД) представляет собой сумму первичных доходов, полученных резидентами данной страны в связи с их участием в производстве ВВП данной страны и ВВП всех остальных стран мира. В состав ВНД входят: оплата труда, доходы от собственности, налоги на производство и импорт, валовая прибыль и валовой смешанный доход.

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) представляет собой сумму валовых располагаемых доходов (ВРД), полученных резидентами данной страны (секторами экономики); ВРД сектора экономики исчисляется как сальдо первичных доходов, полученных сектором, плюс полученные текущие трансферты, минус выплаченные текущие трансферты.

Конечное потребление охватывает расходы на конечное потребление домашних хозяйств, органов государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Валовое накопление является компонентом использования ВВП; оно охватывает валовое накопление основного капитала, прирост материальных оборотных средств и чистое приобретение ценностей.

Национальное сбережение представляет собой сумму сбережений всех секторов экономики; сбережение сектора экономики равно разнице между его ВРД и расходами на конечное потребление.

Чистое кредитование / чистое заимствование измеряет размер финансовых ресурсов, временно переданных данной страной остальному

миру или полученных от него на условиях возвратности и возмездности; чистое кредитование / чистое заимствование может быть исчислено как разность между финансовыми активами, приобретенными резидентами данной страны в течение того или иного периода, минус обязательства, принятые резидентами данной страны в течение того же периода.

Национальное богатство представляет рыночную стоимость всех нефинансовых активов, которые на ту или иную дату находятся в собственности резидентов данной страны, плюс чистые требования к остальному миру; последние представляют собой разность между иностранными финансовыми активами, держателями которых являются резиденты данной страны, и их обязательствами перед нерезидентами на ту же дату.

Взаимосвязи между основными агрегатами представлены в следующей схеме.

А) Валовой внутренний продукт (ВВП)
Б) Сальдо первичных доходов, полученных из-за границы
В) Валовой национальный доход (ВНД) (А+Б)
Г) Сальдо текущих трансфертов, полученных из-за границы
Д) Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) (В+Г)
Е) Конечное потребление
Ж) Национальное сбережение (Д – Е)
З) Сальдо капитальных трансфертов, полученных из-за границы
И) Общие источники финансирования инвестиций (Ж+З)
К) Чистое накопление
Л) Приобретение земли и других непроизведенных материальных активов
М) Приобретение непроизведенных нематериальных активов (патентов, лицензий и др.)
Н) Чистое кредитование / чистое заимствование (И – К – Л – М)

Важное место в СНС занимают экономические классификации. В дополнение к упомянутым классификациям по институциональным секторам и отраслям экономики следует отметить Классификацию индивидуального потребления по целям (КИПЦ) и Классификацию расходов органов государственного управления по функциям (КОФОГ). Применение этих классификаций обеспечивает углубленный анализ конечного потребления.

Система основных счетов СНС

Счета являются важным элементом СНС. Они используются для регистрации экономических операций, осуществляемых институциональными единицами, т.е. предприятиями, учреждениями и организациями, домашними хозяйствами и др., которые являются резидентами данной страны; регистрируемые операции охватывают также операции между резидентами данной страны и резидентами остального мира.

Записи в счетах относятся не к каждой отдельной экономической операции, а к *обобщающим* числовым характеристикам соответствующих групп экономических операций. В СНС выделяются следующие группы экономических операций: операции с товарами и услугами; операции с доходами; операции с финансовыми инструментами. Некоторые запис

в счетах представляют собой не экономические операции (предполагающие добровольное взаимодействие двух или более институциональных единиц), а выражают изменение активов в результате экстраординарных событий (пожара, стихийного бедствия, войны и др.) или в результате инфляции.

Наконец, некоторые записи в счетах — это аналитические обобщающие показатели различных аспектов экономического процесса. Бóльшая часть этих показателей, например добавленная стоимость, сбережение, первичный доход, исчисляется балансовым методом, т.е. как разница между суммой записей в ресурсах и суммой записей в использовании. Как было отмечено выше, наиболее важные показатели, относящиеся к экономике в целом, называются агрегатами, например валовой внутренний продукт, национальный доход, национальное богатство.

По своей форме счета СНС сходны со счетами бухгалтерского учета. Они имеют Т-образную форму. Существует два метода балансировки счетов. Некоторые счета балансируются с помощью балансирующей статьи, т.е. балансовым методом. Балансирующая статья становится затем исходной статьей следующего счета.

Другие счета балансируются «по определению». Это означает, что ни одна из статей счета не определяется балансовым путем, а балансировка счета достигается благодаря тому, что между записями, относящимися к ресурсам и к использованию, должно существовать равновесие ввиду гармонизации определений этих элементов. Таким счетом, который балансируется «по определению», является счет товаров и услуг. Он характеризует ресурсы и использование товаров и услуг на различные цели: потребление, накопление и др. В этом счете нет балансируемой статьи. Однако если статьи определены точно, счет будет автоматически сбалансирован. Существование балансовой неувязки (если она есть) показывает, что при определении размеров отдельных статей допущены ошибки.

В счетах СНС различают *две стороны*: ресурсы и использование (но не дебет и кредит, как это принято в бухгалтерском учете). Важно подчеркнуть, что в каждом счете сумма записей, относящихся к ресурсам, равна сумме записей, относящихся к использованию.

В СНС существует четкая классификация счетов; различают **следующие группы счетов:**

— счета для секторов экономики;
— счета для отраслей экономики;
— счета для отдельных экономических операций;
— счета для экономики в целом (консолидированные счета).

Счета для секторов экономики подразделяются на следующие три группы:

— текущие счета;
— счета накопления;
— балансы активов и пассивов.

Текущие счета включают:

— счет производства;
— счет образования доходов;
— счет распределения первичных доходов;
— счет перераспределения (вторичного распределения) доходов;
— счет использования располагаемого дохода;

— счет перераспределения доходов в натуральной форме;
— счет использования скорректированного располагаемого дохода.

Счета накопления включают:
— счет операций с капиталом;
— финансовый счет;
— счет других изменений в объемах активов и пассивов;
— счет переоценки активов и пассивов.

Балансы активов и пассивов включают:
— балансы активов и пассивов на начало периода;
— балансы активов и пассивов на конец периода.

Счета СНС содержат широкий круг показателей, которые наряду с упомянутыми выше агрегатами могут быть использованы для анализа различных фаз общественного воспроизводства. Так, для анализа фазы производства и использования товаров и услуг, а также распределения доходов в СНС предусмотрены следующие показатели:

— выпуска продукции (в группировке по секторам и отраслям экономики);
— промежуточного потребления (по секторам и отраслям экономики);
— добавленной стоимости (по секторам и отраслям экономики);
— структуры добавленной стоимости по ее основным элементам, таким как оплата труда, прибыль, налоги на производство и др. (в группировке по секторам и отраслям экономики);
— конечного использования произведенного продукта на потребление, накопление и экспорт;
— первичного и вторичного распределения доходов (оплата труда, прибыль и смешанные доходы, налоги на производство и импорт, доходы от собственности и т.д.), текущие трансферты (налоги на доход и имущество, пенсии, пособия и т.д.).

Эти показатели обеспечивают широкую основу для анализа различных, но взаимосвязанных аспектов процесса воспроизводства товаров, услуг и доходов. Хотя СНС не использует термин «реальный сектор экономики», тем не менее ее данные позволяют провести исчерпывающий анализ различных аспектов состояния и развития **реальной экономики** (в различных интерпретациях этой категории).

Например, в соответствии с одной наиболее широко и достаточно часто встречающейся интерпретацией категории реальной экономики последняя охватывает деятельность по производству всех товаров и услуг, измеряемую с помощью ВВП. В этой интерпретации реальной экономике противостоит финансовая сфера, а точнее, деятельность финансовых учреждений и других хозяйствующих субъектов, связанная с процессами заимствования и кредитования, т.е. с приобретением финансовых активов и принятием финансовых обязательств. Эти финансовые активы и обязательства являются своего рода зеркальным отражением реальных активов, т.е. товаров и услуг, включаемых в ВВП. По существу, любая операция, связанная с производством товаров и услуг, предполагает операции с финансовыми инструментами. Осуществляя эти операции, хозяйствующие субъекты, и прежде всего финансовые учреждения, осуществляют в конечном счете сложный процесс перераспределения временно свободных финансовых ресурсов между различными секторами эконо-

мики. В результате излишек финансовых ресурсов в том или ином секторе, который по тем или иным причинам не может быть использован для финансирования инвестиций в реальные (нефинансовые) активы, передается на возвратной и возмездной основе другим секторам экономики. Понятно, что эти перераспределительные операции с финансовыми ресурсами сами по себе прямо не затрагивают ВВП и в целом для отечественной экономики (если отвлечься от операций с другими странами) сальдо этих операций равно нулю по определению, однако услуги финансовых учреждений (банков, страховых компаний и т.д.), которые носят посреднический характер, включаются в ВВП. Эти услуги отражают посредническую деятельность финансовых учреждений, заключающуюся в привлечении временно свободных ресурсов тех хозяйствующих субъектов, которые имеют сбережение, и передаче их инвесторам на возвратной и возмездной основе. Существует и более узкая интерпретация реальной экономики, практически отождествляющая ее с производством товаров.

Общая структура СНС может быть также представлена не только с помощью системы счетов, но и в матричной форме.

Переход к СНС в России и в других странах СНГ

В начале 90-х годов в России и многих других странах СНГ были приняты государственные программы трансформации отечественной статистики в соответствии с международными стандартами. Эти программы предусматривают, в частности, постепенный переход от баланса народного хозяйства к СНС, которая в большей мере соответствует институтам и механизмам функционирования рыночной экономики. К настоящему времени проделана значительная работа в этой области, статистические органы России и других стран СНГ сумели внедрить в свою регулярную статистическую практику наиболее важные счета и показатели СНС. Это позволяет им регулярно публиковать данные о размерах и динамике ВВП, о его отраслевой структуре, об использовании ВВП на потребление и накопление. Кроме того, публикуются наиболее важные счета для отдельных секторов экономики и для экономики в целом, в которых содержатся показатели, описывающие важные аспекты экономического процесса: производство и образование доходов, распределение и перераспределение, операции с капиталом и т.д.

Деятельность по внедрению СНС в практику статистики стран СНГ координирует *Межгосударственный статистический комитет СНГ*. Рекомендации Статкомитета СНГ по вопросам составления национальных счетов представляют собой адаптацию международных стандартов в этой области к особенностям организации экономики и статистики в странах СНГ. Они основаны на том, что экономика стран СНГ находится в переходном периоде и что для нее характерны многие особенности переходной экономики, такие как высокая степень субсидирования производства, высокая степень монополизации производства в ряде отраслей экономики, высокие темпы приватизации государственной собственности, недоразвитость механизмов финансовой системы и т.д. Эти особенности находят свое отражение в методологии исчисления основных показателей СНС, разрабатываемой Межгосударственным статистическим Комитетом СНГ.

Для дальнейшего внедрения СНС в статистическую практику России и других стран СНГ потребуется еще ряд лет. Например, в России пока публикуют счета только для некоторых секторов экономики, только на экспериментальном уровне проведена работа по составлению финансового счета, который содержит важную информацию о том, каким образом осуществляется процесс кредитования и заимствования. Практически ни одна из стран СНГ не разработала баланс активов и пассивов, в рамках которого исчисляется один из важнейших показателей СНС — национальное богатство.

Тем не менее данные СНС все шире используются органами государственного управления стран СНГ для формирования экономической политики, разработки различных программ социально-экономического развития. Например, в России показатель ВВП применяется для прогнозирования темпов экономического роста, при разработке проектов государственного бюджета, для оценки эффективности фискальной политики (отношение дефицита государственного бюджета к ВВП). Страны СНГ участвуют в сопоставлениях ВВП, организуемых международными организациями, и используют результаты этих сопоставлений для оценки их роли в региональной и мировой экономике, для принятия решений по вопросам международного экономического сотрудничества.

Дальнейший прогресс во внедрении СНС в практику стран СНГ связан с обеспечением расчетов информационной базы, необходимой, в частности, для отражения теневой и неформальной экономики. Задача обеспечения этих расчетов требует совершенствования бухгалтерского учета, приведения его в соответствие с международными стандартами. Важным условием повышения достоверности показателей СНС, публикуемых статистическими органами стран СНГ, является дальнейшее совершенствование статистики цен, без чего невозможно получить точные дефляторы ВВП, и, следовательно, надежные оценки темпов экономического роста.

Исследование общественного воспроизводства на основе СНС

Система национальных счетов — эффективный инструмент анализа процессов общественного воспроизводства. Наиболее важными направлениями анализа данных СНС при принятии экономических решений как органами государственного управления, так и представителями бизнеса являются:

- определение темпов воспроизводства национального продукта и национального дохода и установление на этой основе темпов экономического роста, а также выявление роли факторов, определяющих характер этих процессов (занятость, фондовооруженность и энерговооруженность и т.д.);
- установление отраслевой структуры экономики и ее изменения во времени, а также факторов этой динамики (различие в темпах роста производительности труда в отраслях, неравномерность динамики цен и т.д.);
- установление пропорций между основными формами дохода, на которые распадается ВВП;
- выявление пропорций между конечным потреблением и накоплением, а также факторов, влияющих на динамику инвестиций;

- определение национального сбережения как основного источника финансирования инвестиций и анализ степени достаточности этого источника для финансирования намечаемых инвестиций;
- выявление размеров заимствования/ кредитования как экономики в целом, так и отдельных ее секторов;
- изучение уровней и динамики реальных доходов и потребления населения;
- установление влияния на экономику страны внешнеэкономических связей и прежде всего — внешней торговли товарами и услугами;
- анализ влияния инфляционных процессов на экономику и на различные макроэкономические переменные.

Хотя показатели темпов, пропорций и структуры экономики на основе СНС в силу особенностей методологии имеют отличия от аналогичных показателей, полученных на основе других расчетов, они существенно обогащают оценку изменений национального общественного воспроизводства.

Данные СНС вместе с информацией по другим, смежным разделам экономической статистики используются для анализа наиболее существенных изменений, произошедших в воспроизводственных пропорциях российской экономики в 90-х годах XX века. Как показывают макроэкономические расчеты, прежде всего по ВВП, создание институциональных основ и механизма функционирования многоукладной экономики в России проходило на фоне затяжного экономического кризиса. Спад производства наблюдался непрерывно с 1990 по 1998 г. включительно (за исключением 1997 г.). В целом вторая половина 1990-х годов характеризовалась замедлением темпов падения производства.

Наибольшая глубина экономического спада в России пришлась на год валютно-финансового кризиса. С 1999 г. началась экономическая стабилизация, протекавшая крайне неравномерно. Например, если суммарная валовая добавленная стоимость, оцененная в постоянных ценах, в 1999 г. по сравнению с 1995 годом была меньше на 1%, то в коммунальном хозяйстве и непроизводственных видах бытового обслуживания населения — меньше на 30—35%, в строительстве — меньше на 22%, в сельском хозяйстве — меньше на 8%, в транспорте — меньше на 7%. В то же время существенно возросли конечные результаты деятельности, измеряемой показателем «валовая добавленная стоимость», в отрасли «Операции с недвижимым имуществом» (почти в 2 раза), платное здравоохранение и физическая культура (в 1,6 раза), платное образование (почти в 2,2 раза). Из базовых отраслей материального производства только промышленность превысила «планку» 1995 г.; конечная продукция предприятий связи увеличилась более чем на 40%.

Тенденция к экономической стабилизации и экономическому росту, которая стала проявляться в 1999 г., закрепилась в дальнейшем. Среди факторов, оказавших позитивное воздействие на экономический рост на втором этапе преобразований, были благоприятные мировые цены на энергоресурсы. В 2000 г. в России был самый высокий темп роста ВВП (110% по отношению к производству ВВП в 1999 г.) в посткризисный период развития. По сравнению с годом производства максимального объема ВВП (1989 г.) объем конечной продукции (совокупности конечных товаров и услуг) составил около 65%.

За рассматриваемый период серьезные изменения произошли в *отраслевой структуре общественного производства.*

Расчет на основе СНС показывает, что доля трех базовых отраслей общественного производства, образующих ядро реального сектора экономики, — промышленности, сельского хозяйства (вместе с лесным хозяйством), строительства по показателю валовой добавленной стоимости — сократилась с 62% в 1991 г. до 44% в 1995 г. и до уровня менее 40% в 2003 г. С другой стороны, резко возрастала роль сферы обращения и коммуникаций в формировании конечных результатов общественного производства — с 21 до 33%.

В течение всех лет преобразований происходило снижение доли отраслей, производящих товары, и *увеличение доли услуг*. Один из факторов, объясняющих выявленную закономерность, — это опережающий рост цен на услуги по сравнению с изменением цен на товары. Наряду с возникновением новых услуг, характерных для рыночной экономики (преимущественно посреднических), и скачкообразным ростом, объема происходило снижение традиционных услуг, таких как пассажирский транспорт, коммунальные и бытовые услуги населению. На рубеже 1995—1996 гг. доля услуг в ВВП достигла доли товаров, а позднее и превысила этот показатель. В 1999 г. впервые за годы рыночных реформ доля товаров вновь стала увеличиваться — с 42,2% (1998 г.) до 45%. Однако в дальнейшем доля товаров в ВВП вновь стала уменьшаться, и к началу 2004 г. соотношение товаров и услуг в ВВП составило 40 на 60 в пользу последних.

Анализ *секторальной структуры валовой добавленной стоимости* (в текущих ценах) показывает, что наибольшую долю в ее создании занимают нефинансовые предприятия и некорпорированные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам. Причем в настоящее время по сравнению с 1991 г. доля сектора домашних хозяйств в производстве валовой добавленной стоимости увеличилась, а доля секторов нефинансовых предприятий и государственных учреждений снизилась. Рост производства в секторе домашних хозяйств был связан как с развитием мелкого частного предпринимательства, так и с увеличением производства в личных подсобных хозяйствах населения с целью самообеспечения.

Структурные преобразования в экономике хорошо отслеживаются на основе упорядочения экономической информации в *рамках межотраслевого баланса* — важного раздела СНС. На основе анализа первого межотраслевого баланса современной России за 1995 г., составленного на основе концепции СНС, специалисты сделали выводы о крайней противоречивости и неравномерности институциональных и отраслевых изменений после первых лет рыночных преобразований.

К середине 90-х годов структура формирования отечественных ресурсов товаров и услуг в значительной степени сохраняла черты, которые были свойственны дореформенной экономике. Преобладали высокоспециализированные крупные и средние предприятия, сохранились присущие им схемы комбинирования производства, слабо развивался бизнес в сфере непосредственного производства товаров, в то же время существовали подсобные строительные и сельскохозяйственные производства. Значительная активизация на фоне жесточайшего экономического кризиса наблюдалась в сфере торгово-посреднической деятельности, причем зачастую это являлось способом выживания в условиях низкой эффективности основного производства, что особенно характерно для машиностроительных предприятий. Например, в общем объеме продукции пред-

приятий по производству металлорежущих и деревообрабатывающих станков, приборов контроля технологических процессов на торговую деятельность приходилось более 30%. В процессе формирования ресурсов значительную роль стали играть домашние хозяйства, которые производят половину отечественных ресурсов сельхозпродукции. Большое значение они играют и в торговле: половину ее добавленной стоимости составляет доход домашних хозяйств.

Из общего объема ресурсов (по данным межотраслевого баланса России за 1995 г.) на экспорт было направлено всего 13%, из них более 70% приходилось на нефтегазовую (35%), цветную (16%), черную металлургию и машиностроение (по 11%). Анализ соотношений между отечественными и импортными ресурсами в промежуточном и конечном спросе выявляет диспропорции в структуре промышленного производства. При высоком удельном весе производства топливно-сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт, конечные потребности экономики весьма слабо удовлетворялись продукцией отечественного производства, что компенсировалось за счет импорта.

В 1992—1998 гг. непрерывно росла доля расходов на конечное потребление в ВВП и снижалась доля валового накопления. С 2000 г. отношение конечного потребления к ВВП в целом уменьшилось (до 61,3%) при возрастании доли конечного потребления в дальнейшем. С 2005 г. эта доля составила 65,2%; некоторое улучшение инвестиционного климата в реальном секторе экономики отразилось на увеличении доли валового накопления в ВВП с 18,6% в 2000 г. до 21,1% в 2005 г. (табл. 53.1).

Таблица 53.1

Структура использования валового внутреннего продукта, % к итогу

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах,	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
расходы на конечное потребление,	71,2	61,3	65,5	69,0	68,0	66,3	65,2
из них:							
домашних хозяйств	50,3	45,2	48,0	50,1	49,4	48,6	47,6
государственного управления,	19,1	14,9	16,3	17,7	17,4	16,7	16,6
в том числе:							
на индивидуальные товары и услуги	9,0	5,9	6,6	8,0	7,6	7,5	7,5
на коллективные услуги	10,0	9,0	9,7	9,7	9,8	9,2	9,2
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	1,8	1,2	1,2	1,2	1,2	1,0	1,0
валовое накопление,	25,4	18,6	21,9	20,1	20,7	21,2	21,1
в том числе:							
валовое накопление основного капитала*	21,0	16,9	18,8	18,0	18,3	18,7	18,4
изменение запасов материальных оборотных средств	4,4	1,7	3,1	2,1	2,4	2,4	2,7
чистый экспорт товаров и услуг	3,4	20,1	12,6	10,9	11,3	12,5	13,7

* Включая чистое приобретение ценностей.

Источник: Россия в цифрах. 2006. — М., 2006. — С. 158.

Доля расходов на *конечное потребление домашними хозяйствами* ВВП в настоящее время по сравнению с уровнем 1991 г. значительно возросла, однако этот рост явился результатом повышения благосостояния не только на последнем этапе, а в целом за период, это следствие уменьшения других компонентов конечного использования ВВП и, в частности, валового накопления, доля которого в ВВП в текущих ценах сократилась, несмотря на то, что цены на инвестиционные товары росли быстрее, чем на потребительские. Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, которое наряду с расходами на потребительские товары и услуги охватывает также полученные бесплатно товары и услуги от бюджетных организаций и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, по данным за 2004 г. составляло 56% от ВВП (в 1995 г. — 61%, в 2002 г. — 59%).

В структуре расходов на конечное потребление также отмечаются заметные изменения. Доля расходов домашних хозяйств на конечное потребление в суммарном конечном потреблении увеличилась с 66% в 1991 г. до 77% в 1999 г.; затем эта доля уменьшилась (72,8 % в 2005 г.). До 1999 г. непрерывно уменьшалась доля расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, и государственных учреждений. После 1999 г. доля расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, стабилизировалась, а государственных учреждений — даже увеличилась. Однако если производить оценку в постоянных ценах, то расходы на конечное потребление государственных учреждений относительно суммарного конечного потребления не увеличились, а уменьшились; по некоммерческим организациям, обслуживающим домашние хозяйства, — также уменьшились, но в меньшей степени. Так, в реальном измерении все расходы на конечное потребление за пять лет (2004—2000 гг.) возросли на 40%, в том числе расходы на конечное потребление государственных учреждений — на 8%, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, — на 11%.

При этом претерпела заметные изменения пропорция распределения расходов на *конечное потребление государственного управления* между учреждениями, оказывающими индивидуальные услуги (здравоохранение, социальное обеспечение, образование, культура и искусство), и учреждениями, оказывающими коллективные услуги (управление, наука, оборона). Если в 1991 г. доля расходов на индивидуальные услуги (в рамках сектора государственного управления) составляла примерно 1/3 всех расходов на конечное потребление государственного управления, то в настоящее время — почти 45%.

В составе *потребительских расходов населения* резко повысилась доля продуктов питания, при этом по сравнению с 1991 г. заметно сократилось потребление на душу населения мяса, молока и яиц. Подобные изменения в объеме и составе потребительских расходов являются результатом изменения потребительских цен и их динамики, следствием диспропорций в распределении доходов.

В ходе первого этапа преобразований наблюдался также инвестиционный кризис, проявившийся в резком сокращении инвестиционной деятельности.

Доля *валового накопления в ВВП* (на основе текущих цен) снизилась с 36% в 1991 г. до 25% в 1995 г. и до 15% в 1999 г. Тенденция к увеличению доли валового накопления в ВВП обозначилась с 2000 г. и в 2005 г. она составила свыше 21,1% (что, однако, меньше, чем в 1995 г.). Даже во второй половине 90-х годов, когда появились предпосылки начала экономической и финансовой стабилизации, инвестиционная деятельность во многих базовых отраслях экономики была ограниченной.

Сопоставление размеров амортизационных отчислений на восстановление основных фондов с размерами капитальных вложений по отраслям приводит к выводу, что в 90-е годы в экономике России происходило некомпенсируемое снижение производственного потенциала. Только в одном 1995 г. в промышленности амортизация превысила объем капитальных вложений в отрасль на 60%, в строительстве и сельском хозяйстве — в 4 раза.

Доля *изменения запасов материальных оборотных средств в ВВП* снижалась очень заметно (до 2—3% в 1998—2004 гг.), тогда как в 1991 г. она составляла 10,5%. Высокая доля изменения запасов материальных оборотных средств в ВВП в 1991 г. объясняется тем, что в преддверии значительного повышения цен предприятия делали большие запасы сырья и материалов и одновременно задерживали отгрузку готовой продукции. Однако и в настоящее время в большинстве случаев эта доля значительно выше, чем в развитых западных странах, что связано с недостатками организации производства и сбыта.

Благоприятная мировая конъюнктура в целом способствовала существенному увеличению вклада внешней торговли в производстве ВВП России. Наиболее интенсивный рост внешней торговли был обеспечен со второй половины 1990-х — до начала 2000-х годов. Доля чистого экспорта товаров и услуг в ВВП увеличилась с 0,3% в 1991 г. до 17% в 1999 г.; в период с 2000 г. до 2005 г. чистый экспорт товаров и услуг стабилизировался на уровне 11—13% от ВВП при некотором возрастании к 2005 г. до 13,7% от ВВП.

Рыночные преобразования существенно повлияли на *стоимостные воспроизводственные пропорции*. В частности, это касается изменений в структуре ВВП по источникам дохода (табл. 53.2).

Таблица 53.2

Структура валового внутреннего продукта по источникам доходов, % к итогу

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валовый внутренний продукт в рыночных ценах	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
оплата труда наемных работников	37,7	29,1	31,9	35,2	35,8	34,0	31,5
кроме того, скрытая оплата труда наемных работников	7,7	11,1	11,1	11,5	11,3	11,7	11,8
чистые налоги на производство	11,9	17,1	15,7	17,0	15,9	16,9	19,5
в том числе:							
чистые налоги на продукты	7,6	11,4	12,3	11,5	12,0	12,8	14,2
другие чистые налоги на производство	4,3	5,7	3,4	5,5	3,9	4,1	5,3
валовая прибыль и валовый смешанный доход	42,7	42,7	41,3	36,3	37,0	37,4	37,2

Источник: Россия в цифрах. 2006. — М., 2006. — С. 156.

В первые годы реформ доля оплаты труда наемных работников (без дорасчетов, связанных с теневой деятельностью) в ВВП снижалась, что было связано как с процессом перехода населения к мелкому частному предпринимательству (крестьянские и фермерские хозяйства, мелкие торговцы, частнопрактикующие врачи, преподаватели и т.п.), так и с сокращением численности занятых в экономике и большим отставанием темпа роста тарифных ставок заработной платы наемных работников от общего темпа роста цен в экономике. В настоящее время эта доля стабилизировалась на уровне 34—35% при некотором ее снижении (до 31,5%) в 2005 г.

Поскольку методы измерения теневой экономики позволяют только приблизительно оценить ее размеры, следует с большой осторожностью использовать данные, в которые включены дорасчеты, в частности, оценки скрытой оплаты труда. Можно говорить о тенденции, обозначившейся в конце 1990-х — начале 2000-х годов, к более быстрому номинальному росту оплаты труда по сравнению с динамикой номинальных доходов как совокупности валовой прибыли и смешанных доходов.

Оценки теневой экономики в рамках методологии СНС (доля теневой и другой официально не учитываемой деятельности в ВВП составляла примерно четверть) свидетельствовали о том, что в течение многих лет не произошло сколько-нибудь заметного сокращения деятельности теневого сектора экономики, что негативно влияло на общеэкономическую ситуацию, приводило к недобору налогов, уменьшению доходной части бюджета страны. Это, в свою очередь, ограничивало возможности органов власти перераспределять и аккумулировать денежные средства для направления их на цели финансирования экономических и социальных программ.

Доля в ВВП налогов на производство и импорт за вычетом субсидий характеризует *налоговую нагрузку*, которую несут производители. Налоговая нагрузка в России в 1990-х годах выросла заметно. В начале 2000-х годов налоги на производство и импорт (по отношению к ВВП) несколько снизились — до 16%. Следует иметь в виду, что производители выплачивают также текущие налоги на доходы, имущество и др.

Анализ закономерностей образования цены покупателей, по данным межотраслевого баланса, показал, что налоги оказывали существенно меньшее влияние на удорожание продукции, чем такие факторы, как повышение транспортных тарифов и торговая наценка. Так, рыночная цена промышленных товаров формируется на 69% у производителей, на 25% — у торговых посредников и транспортников, на 6% — за счет государственных чистых налогов.

О масштабах перераспределительных процессов посредством реализации функций государственного управления свидетельствует отношение доходной части бюджетной системы страны к ВВП. Поскольку бюджетные отношения многообразны, показатели также отражают разные аспекты формирования и использования государственных финансов. На основе СНС возможен анализ проводившейся и прогнозируемой бюджетной, налоговой, кредитно-денежной, социальной политики с целью принятия решений по государственному регулированию в условиях развитых рыночной экономики.

Важное значение имеют показатели, характеризующие отношение к ВВП: бюджетного дефицита (профицита), налоговых поступлений (собираемых налогов), обслуживания государственного долга.

Указанные показатели связаны с важными финансовыми аспектами экономических процессов, по которым правительство должно принимать конкретные решения по налоговой системе, разработке политики валютного курса и внешних заимствований. Например, отношение внешнего долга России к ВВП, составившее в 1999 г., по некоторым оценкам, 111%, рассматривалось как сигнал к принятию кардинальных мер в области внешнего заимствования и погашения прошлых долгов.

Большую аналитическую нагрузку имеют показатели *доли государственных расходов в объеме ВВП*. В частности, этот показатель используется в эмпирическом анализе зависимости экономического роста от государственных расходов.

> Мировая практика подтверждает, что страны с большей долей государственных расходов в ВВП развиваются значительно медленнее, чем страны, ограничивающие эту долю. Сложнее установить причину и следствие: то ли страны развиваются медленнее из-за того, что тратятся слишком большие ресурсы на государственные нужды, включая управление, то ли из-за низких темпов экономического роста доля государственных расходов возрастает.

Как правило, когда доля государственных расходов находится в интервале между 1/3 и 2/3 ВВП, не наблюдается однозначной зависимости (прямой или обратной) между экономической динамикой и долей государственных расходов в ВВП. На экономический рост в указанных условиях большое влияние могут оказать распределение государственных расходов, величина и направленность денежных потоков, перспективы инвестирования, доверие населения и зарубежных инвесторов к проводимой государством экономической политике. В России доля государственных расходов в ВВП находится в указанных пределах.

Система национальных счетов вместе со смежными разделами экономической статистики обеспечивает комплексной информацией органы государственного управления для формирования ими экономической политики.

Принимаемые органами государственного управления решения в области бюджетной (фискальной), монетарной и социальной политики и разрабатываемые конкретные мероприятия по их реализации опираются на широкий круг экономических инструментов, в первую очередь систему налогообложения, механизм стимулирования отечественных и иностранных инвестиций, поддержания курса рубля и т.п. Принятие решений по этим вопросам требует привлечения и анализа соответствующей информации, разрабатываемой в рамках системы национальных счетов. Например, в ходе разработки российского федерального бюджета важными индикаторами являются некоторые макроэкономические переменные, определяемые на основе системы национальных счетов и смежных разделов экономической статистики, такие как: ВВП и темпы его роста, индексы цен и динамики денежной массы, валютный курс и др.

При принятии решений по использованию бюджетных ресурсов на различные социальные программы изучаются такие показатели СНС, как реальные доходы населения, потребление домашних хозяйств, социальные трансферты, выплаченные домашним хозяйствам, и т.д. Кон-

кретные управленческие решения по привлечению иностранных инвестиций также опираются на информационную базу СНС и платежного баланса о размерах, структуре, динамике и доходности иностранных инвестиций.

Таким образом, анализ показателей, исчисляемых в рамках СНС и смежных разделов экономической статистики, является важным условием обоснованности принимаемых решений по вопросам управления экономикой, а также принимаемых хозяйственных решений предпринимательскими структурами.

Основные понятия

Агрегаты СНС
Границы экономического производства
Институциональные сектора СНС
Основные пропорции воспроизводства в СНС
Принципы СНС
Система основных счетов СНС
Содержание доходов в СНС

Раздел VII. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 54. Формирование открытой экономики. Проблемы присоединения России к ВТО

Основные черты и формы открытой экономики

Важным направлением формирования национальной модели экономической системы России является создание эффективной системы внешнеэкономических отношений, переход к открытой экономике.

Экономика СССР и других социалистических государств представляла собой относительно замкнутую экономическую систему, которая была в значительной мере автономна от остальной части мировой экономики. Это выражалось в следующем. Право выхода на внешние рынки имел узкий круг специализированных внешнеторговых организаций, входивших в систему Министерства внешней торговли СССР (МВТ СССР) или Государственного комитета СССР по внешним экономическим связям (ГКЭС СССР). Изменение условий реализации на мировом рынке прямо не влияло на деятельность производственных предприятий. Хотя в теории всегда признавалось значение международного разделения труда (МРТ) как фактора повышения эффективности производства, но на практике господствовало автаркическое мышление. Импорт рассматривался как средство получения недостающих товаров, а экспорт — как неизбежное «зло», необходимое для зарабатывания валюты.

Реальная закрытость советской экономики имела ряд неизбежных проявлений и особенностей: в стране действовала система цен, коренным образом отличавшаяся от мировых; рубль не являлся конвертируемой валютой; предприятия прямо не были связаны с мировым рынком и не имели опыта работы на нем.

В русле рыночных преобразований в России произошел коренной поворот во всей системе внешнеэкономических связей страны. Его основные черты состоят в том, что прежняя ориентация на относительную замкнутость уступила место курсу на «открытие» экономики и ее реальную интеграцию в систему мирохозяйственных связей, либерализацию всех форм внешнеэкономической деятельности. Это принципиально изменило условия взаимодействия отечественной экономики с мировым хозяйством и условия внутреннего хозяйствования: если относительная замкнутость экономики позволяла лишь в ограниченной мере учитывать влияние внешних факторов, в частности мировых экономических кризисов и неблагоприятной конъюнктуры, на развитие народного хозяйства страны, то при переходе к открытой экономике оно становится зависимым от ситуации, складывающейся на международных товарных и финансовых рынках, от политических событий на мировой арене. Национальное производство при «открытости» России для внешнего мира начинает сопер-

ничать с иностранными конкурентами уже не только на внешних рын ках, но и на своем, внутреннем, рынке.

Открытая экономика как особое состояние национальной экономи ческой системы обладает рядом признаков и свойств.

На макроуровне это:

— устойчивая внешнеэкономическая специализация страны, при ко торой обмен с мировым хозяйством происходит не в силу дефицитов ил излишков продукции внутри страны, а на основе сравнительных издер жек производства и качества товаров;

— сопоставимость пропорций национальных и мировых цен на основ ные товары;

— участие в международных рынках труда, инвестиций, финансовы рынках, а также иных формах макроэкономической деятельности;

— международная обратимость национальной валюты.

На микроуровне:

— выход предприятий всех форм собственности на внешние рынки товаров, услуг и капитала;

— свобода выбора всеми экономическими субъектами отечественных и иностранных партнеров и рынков при осуществлении хозяйственных операций;

— превращение внешнеэкономической деятельности в органическую составную часть хозяйственной деятельности предприятий.

В деятельности государства:

— открытие внутреннего рынка для иностранной конкуренции в со четании с гибкой защитой отечественных производителей;

— обеспечение правовых и экономических гарантий хозяйственного функционирования иностранного капитала;

— сближение российского законодательства в области экономики с экономическим законодательством развитых стран мира, приоритет меж дународных договорных обязательств России над внутренними нормами права;

— применение общепринятого в мировой практике арсенала средств и методов регулирования внешнеэкономических связей;

— участие России в важнейших международных экономических орга низациях;

— поддержка отечественных экспортеров на внешних рынках.

Ни одна страна мира не имеет абсолютно открытой экономики в упро щенном понимании, т.е. такой, в процессе функционирования которой без всяких ограничений происходило бы движение товаров, труда и ка питала через национальные границы (и внутрь, и вовне). Правительства зарубежных стран с рыночным типом хозяйствования регулируют свой внешнеэкономический оборот с помощью различных мер, включая и ад министративные. При этом открытость экономики непременно предпо лагает приоритетный учет национальных экономических интересов. В качестве критерия, позволяющего судить о росте или уменьшении от крытого характера экономики, часто используются **коэффициенты эла стичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП.** *Коэффици ент эластичности импорта* по отношению к ВВП свидетельствует о том, насколько возрастает импорт в случае увеличения ВВП данной стра ны на 1%.

Коэффициент эластичности экспорта показывает, насколько увеличится экспорт при увеличении ВВП государств, импортирующих данную продукцию. Повышение либо уменьшение данных коэффициентов говорит соответственно об увеличении либо уменьшении «открытости» экономики (при прочих неизменных условиях).

Различаются большая открытая экономика и малая открытая экономика.

Большая открытая экономика — это экономика, которая благодаря ее масштабам, реальному участию в международном разделении труда, степени влияния на мировых рынках товаров, капиталов и услуг, а также имеющемуся национальному экономическому и ресурсному потенциалу оказывает существенное воздействие на формирование мировых экономических параметров: уровень инфляции и мировых цен; динамику спроса и предложения на группы важнейших товаров; состояние мировых финансовых рынков, включая движение ставки процента; политику в области определения международных норм и правил, регулирующих внешнеэкономические связи, и т.д. Государства, где сформировалась большая открытая экономика (например, США, Япония, Германия), оказывают значительное влияние на состояние международного рынка и на уровень мировой ставки процента. *Малая открытая экономика* — это экономика, которая не оказывает существенного влияния на процессы мирового рынка и на движение мировой ставки процента. Как правило, развитие таких экономик оказывается под влиянием тенденций, складывающихся на мировых рынках в отношениях между большими экономиками.

Российская экономика в силу ряда потенциальных преимуществ, ресурсного, индустриального и интеллектуального потенциала имеет исходные предпосылки для формирования большой открытой экономики.

Основная проблема формирования открытой экономики

Формирование открытой национальной экономики России содержит в себе новые возможности ее развития. Среди них следует выделить:

- усиление роли внешнеэкономических связей как интенсивного фактора экономического роста и структурных преобразований;
- расширение участия России в международном разделении труда;
- подтягивание отечественного производства к мировому уровню по технической оснащенности, издержкам и качеству продукции, т.е. повышение конкурентоспособности национальной экономики;
- изменение модели взаимодействия России с мировым хозяйством: переход от традиционного товарообмена к более высоким формам сотрудничества: переплетению капиталов, научно-технической кооперации, производственной интеграции и т.д. на базе новой внешнеэкономической специализации страны;
- повышение трансграничной мобильности национальных факторов производства;
- ускорение формирования рыночной инфраструктуры.

На начальном этапе реформ преобладала трактовка открытости экономики как ускоренной либерализации внешнеэкономической деятель-

ности, как элемента «шоковой терапии». Как показал опыт преобразова ний, такое толкование открытости экономики приводило к неблагопри ятным последствиям в силу того, что производственная инфраструктур российской экономики не связана через мировой рынок с передовым производственно-техническими комплексами, в стране недостаточно вы сокоэффективных экспортных отраслей (особенно высокотехнологичны производств), а затраты на продукцию экспортных отраслей все еще вы соки. В результате консервируются тенденции сырьевой и топливной ори ентации экспорта, технологическая зависимость от развитых стран За пада.

Общемировая практика перехода к открытой экономике показывает что прежде всего необходимо снижение барьеров на пути товаров, капи талов и рабочей силы между внутренним и мировым рынками. Конечно полную отмену внешнеэкономических ограничений сегодня не осуществи ло ни одно государство. Все страны сохраняют определенные формы та рифного и нетарифного регулирования внешней торговли, валютного регу лирования, ограничения на пути миграции рабочей силы. Тем не мене под влиянием объективных процессов интернационализации хозяйствен ной жизни в послевоенные годы промышленно развитые страны Запад предприняли важные шаги по снятию внешнеэкономических барьеров особенно в области торговли и движения капитала. Это относится в пер вую очередь к Западной Европе, где интеграционные процессы зашли до статочно далеко, а также к США и Японии, у которых степень открытос ти экономики в последние годы также существенно возросла.

Ключевая проблема формирования открытой экономики — *синхро низация внутренней и внешней либерализации экономики при условии защиты интересов национальной экономики.* Какие отношения, внут ренние или внешние, освобождать в первую очередь — основной вопрос формирования открытой экономики. Экономические преобразования в России и ряде других переходных экономик фактически начались с «от крывания» экономики, а не с реального движения к рынку внутри стра ны. Либерализация во внешней сфере шла опережающими темпами по сравнению с внутренней сферой.

В итоге, хотя и удалось добиться насыщения внутреннего рынка (прежде всего потребительского), смягчения ряда диспропорций прежней структуры народного хозяйства, рынок России оказался чрезмерно откры тым перед внешним. Либерализация экспорта и импорта, вывоз капита ла из страны не способствовали инвестициям и созданию дополнитель ных рабочих мест.

На современном этапе преобразований, когда в основном сформиро ваны новые институты национальной экономики России, дальнейшее фор мирование большой открытой экономики применительно к российским условиям требует реализации ряда *новых принципов*:

во-первых, формирование открытой российской экономики долж но осуществляться и быть результатом ее серьезной структурной пере стройки;

во-вторых, формирование рыночной экономики открытого типа тре бует активной роли государства не только внутри страны, но и во внешне экономической деятельности по защите национальных экономических ин тересов;

в-третьих, открытость должна определяться завоеванием собственных позиций России на международных рынках, что предполагает перенос центра тяжести в область завоевания конкурентных преимуществ.

Тенденции глобализации и региональной интеграции, возрастание степени открытости рынков повышают требования к конкурентоспособности национальных производителей товаров и услуг. В результате развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве складываются мощные региональные экономические объединения. Происходит активный процесс вступления России в систему международных экономических организаций, в том числе в ВТО.

Все это значительно повышает степень ответственности государства за выработку последовательных конкретных шагов на пути перехода России к большой открытой экономике.

Важнейшими стратегическими целями внешнеэкономической политики России в этих условиях являются:

- обеспечение доступа отечественных предприятий к мировым рынкам машин и оборудования, технологий и информации, капиталов, минерально-сырьевых ресурсов, к транспортным коммуникациям. Особое значение здесь имеет оказание политической, финансовой, информационной поддержки в продвижении продукции российских предприятий на рынки, контролируемые транснациональными корпорациями или защищенные протекционистскими барьерами зарубежных государств и их союзов;
- достижение благоприятного торгово-политического режима в отношениях с зарубежными странами и их торгово-экономическими группировками, организациями и союзами, снятие имеющихся дискриминационных ограничений;
- долгосрочное урегулирование валютно-финансовых проблем во взаимоотношениях со странами-кредиторами, международными организациями и должниками России;
- формирование эффективной системы защиты внешнеэкономических интересов Российской Федерации (валютный, экспортный, таможенный контроль и др.).

В сложившихся условиях и новой геополитической обстановке *текущая* внешнеэкономическая политика России на современном этапе нацелена на решение следующих первоочередных задач:

- стабилизацию экспорта сырьевых товаров как основы валютных поступлений для модернизации народного хозяйства и решения острых социальных проблем;
- переход к активной инвестиционной политике и структурной перестройке экспортного потенциала, поддержание должного уровня платежеспособности, особенно по коммерческим кредитам и долгосрочным государственным обязательствам зарубежным коммерческим банкам;
- привлечение в страну дополнительных инвестиционных ресурсов для структурной перестройки экономики, развития экспортных возможностей;
- осуществление активной торгово-политической поддержки российских экономических интересов на потенциальных рынках и

экспорта продукции перерабатывающих, особенно высокотехнологичных, производств;

- обеспечение умеренного протекционизма по отношению к вновь создаваемым импортозамещающим производствам, особенно в машиностроении и агропромышленном комплексе.

Как показывает мировой опыт, основой эффективной внешнеэкономической деятельности в условиях движения к открытой экономике являются развитие наукоемкого экспортного потенциала и всемерное содействие национальным экспортерам.

Позиции стран в мировой экономике и торговле в условиях глобализации в решающей мере определяются их *конкурентоспособностью*. В зависимости от уровней конкурентоспособности отраслей и фирм складываются объемы и структура экспорта и импорта, торговый и платежный балансы каждой конкретной страны.

Формирование такой среды, которая благоприятствовала бы поддержанию конкурентоспособности на фирменном уровне, — одна из важнейших задач государства. Благоприятствующие факторы в этом отношении — рост совокупного спроса, инвестиционной и инновационной активности, сохранение и развитие научно-технического потенциала, в том числе за счет расширения финансирования фундаментальной и прикладной науки, исследований и разработок, а также образования и инновационной деятельности.

Россия в силу особенностей национальной экономики стоит перед необходимостью формирования международной специализации, базирующейся на природно-ресурсном и научно-техническом потенциале. В связи с этим важно осуществить кардинальную перестройку структуры внешнеторгового оборота страны, прежде всего экспорта, в направлении увеличения доли продукции высокотехнологичных отраслей, машиностроения и товаров с более глубокой степенью обработки.

Направления развития международных экономических связей

Основными направлениями и формами международных экономических связей являются: международная торговля товарами и услугами; международные кооперационные связи в области производства; движение капиталов вообще и прямых иностранных инвестиций — в частности; международная миграция рабочей силы; обмен в области науки и техники; валютно-финансовые и кредитные отношения.

Соответственно этому в современном мировом хозяйстве функционируют, тесно взаимодействуя друг с другом, мировые рынки:

- товаров и услуг;
- капиталов;
- рабочей силы.

Все вместе они образуют *единый мировой рынок*, охватывающий отношения купли-продажи, складывающиеся между национальными экономиками в рамках мирового хозяйства. Эти отношения, или обмен, включают и движение *факторов производства* через национальные границы. Ведущей формой международных экономических отношений является **международная торговля**, по каналам которой опосредуется основной объем операций, проходящих в рамках прочих форм внешнеэкономичес-

ких связей. Помимо «классического» оборота товаров в сферу обмена поступают и разнообразные услуги. Международная торговля использует сложный комплекс методов, форм и средств по обмену товарами и услугами между странами.

По мере насыщения потребительского рынка товарами, а производственной сферы — новой техникой и технологиями, растет спрос на услуги как потребительского, так и производственного назначения, в том числе научно-технологического, а также строительно-ремонтного характера. Обмен, осуществляемый на рынке услуг, становится все более разнообразным и включает в себя лицензии и патенты, ноу-хау, инженерно-консультационные и транспортные услуги и т.п. С развитием научно-технического прогресса и совершенствованием производственной специализации и кооперации в мире происходит дальнейшее своеобразное «отпочкование» отдельных видов современных услуг в самостоятельные формы международных экономических отношений.

Распад Советского Союза привел к серьезным изменениям в географической направленности и структуре российской внешней торговли. Это было вызвано: изменением территории самой страны и ухудшением транспортной инфраструктуры, что повлекло за собой резкое возрастание транспортной составляющей в цене товаров; потерей многих традиционных для нашей страны рынков сбыта и многолетних партнеров из числа развивающихся государств и стран Восточной Европы; недостаточной конкурентоспособностью готовой продукции на новых рынках, прежде всего на рынках развитых западных государств; необходимостью компенсировать эти потери и неизбежный в таких условиях рост импорта наращиванием вывоза топливно-сырьевых товаров, полуфабрикатов и изделий первичной степени обработки.

Внешняя торговля являлась стабилизирующим фактором и фактором экономического роста экономики России, ее оборот возрос с 95,3 млрд долл. в 1991 г. до 368,9 млрд долл. в 2005 г. Восстановление объемов внешней торговли России шло в основном благодаря росту экспорта сырьевых товаров. Положительное сальдо торгового баланса возросло с 6,4 млрд долл. в 1991 г. до 118,3 млрд долл. в 2005 г. Финансовые поступления от взимания пошлин, налогов и акцизов от экспортно-импортных операций составляют почти четверть доходной части федерального бюджета, а положительное сальдо торгового баланса является главным источником ва-

Таблица 54.1

Экспорт и импорт Российской Федерации в 1995—2005 гг. (по методологии платежного баланса), млрд долл.

	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.
Экспорт				
в страны вне СНГ	65,4	90,8	114,6	210,1
в страны СНГ	17,0	14,3	21,4	33,5
Импорт				
из стран вне СНГ	44,3	31,4	61,0	103,5
из стран СНГ	18,3	13,4	15,1	21,8

Источник: Россия в цифрах. 2006. — М., 2006. — С. 425.

лютных резервов. Значительные изменения произошли в экспорте и импорте. Положительное сальдо в торговле товарами сочетается с отрицательными сальдо в торговле услугами.

Относительно снижается доля внешнеторгового оборота со странами СНГ, особенно за счет импорта из этих стран в России.

При этом более 50% всего российского внешнеторгового оборота приходится на долю стран ЕС, ставших основными торговыми партнерами России. Среди них лидирующие позиции в торговле с нашей страной занимают ФРГ, Италия, Нидерланды. В последние годы увеличился объем торгово-экономических связей России и США. Помимо стран Запада видное место во внешней торговле России занимают Республика Беларусь и Украина. Важными торговыми партнерами Российской Федерации являются также Китай и в Восточной Европе — Польша.

Положительное сальдо торгового баланса России образуется в основном за счет следующих факторов:

а) активного наращивания физических объемов экспорта топливно-сырьевых товаров, металлов, полуфабрикатов и сохранения высокого удельного веса этих товарных групп, составляющего не менее 70% в структуре нашего экспорта; при этом удельный вес готовой продукции, в том числе машиностроения, составляет лишь немногим более 11%;

б) обеднения структуры импорта, сведения его главной роли к поставкам потребительских товаров и продовольствия в ущерб ввозу инвестиционных товаров, прежде всего машин и оборудования.

Главными проблемами современного российского экспорта продолжают оставаться: неконкурентоспособность отечественной продукции обрабатывающей промышленности (за исключением вооружений и военной техники) и сильная зависимость от международной конъюнктуры на топливно-сырьевые товары и продукцию первичной степени обработки. Благоприятная конъюнктура и рост цен на эти виды продукции привели к тому, что сформировалась устойчивая тенденция к повышению доли экспорта в производстве нефти и нефтепродуктов, угля, круглого леса, целлюлозы и ряда других товаров. Так, с 1990 по 2005 г. доля экспорта в производстве нефти увеличилась с 17,7 до 53,6%, в производстве минеральных удобрений — с 21,0 до 75,2%.

Экономический рост после 2000 г. не сопровождался, к сожалению, позитивными структурными изменениями импорта. Доля машин и оборудования в нем оставалась фактически неизменной, не произошло значительного увеличения импорта высокотехнологичных товаров.

Изменение сложившихся неблагоприятных тенденций в структуре внешней торговли предполагает:

- формирование обновленной структуры экспорта под влиянием прогрессивных структурных сдвигов в экономике страны, в первую очередь за счет повышения в нем удельного веса и объема продукции перерабатывающей промышленности, а также через развитие ориентированной на экспорт сферы услуг;
- выявление и целенаправленное освоение наиболее перспективных для российского экспорта секторов, ниш на мировом рынке с последующей концентрацией усилий на закреплении и развитии рыночного успеха на избранных направлениях в сочетании с активным развитием научно-технического сотрудничества, углуб-

лением производственной кооперации с зарубежными партнерами;
- достижение наиболее благоприятного торгового режима в отношениях с внешнеэкономическими партнерами, снятие дискриминационных ограничений на торговлю с РФ, недопущение новых ограничений;
- создание более благоприятных условий для доступа российских предприятий на мировые рынки капитала, машин и оборудования, технологий и информации, минерально-сырьевых ресурсов, а также к глобальным транспортным коммуникациям в качестве экспортеров и импортеров;
- создание государственной системы страхования и гарантирования российских экспортеров от коммерческих рисков;
- поддержка экспорта товаров и услуг, участие российских предприятий и организаций в инвестиционных проектах за рубежом;
- совершенствование мер таможенно-тарифного и налогового регулирования экспорта и импорта.
- переориентация импорта на технологические товары для национальной экономики.

Составной и неотъемлемой частью современных международных экономических отношений во всем мире стала также **международная миграция рабочей силы** — *перемещение трудовых ресурсов через национальные границы*. Любой процесс миграции представляет собой одновременно как эмиграцию, так и иммиграцию рабочей силы. *Эмиграция* — это выезд из страны, переселение в другие страны с целью постоянного или временного проживания. *Иммиграция* — это въезд в страну граждан других государств на постоянное или временное вселение.

В настоящее время в мире насчитывается более 45 млн официально зарегистрированных мигрантов, а с учетом членов их семей — не менее 100 млн человек.

Помимо официально фиксируемой, *легальной* миграции, существует и *нелегальная* миграция населения. Подобно легальной она также определяется в основном экономическими факторами, хотя в ее формировании важную роль играют и политические, и военные причины, побуждающие те или иные категории населения покидать свою страну в поисках спасения за ее пределами.

Россия продолжает выступать поставщиком квалифицированных кадров в более благополучные страны, отличающиеся более высоким уровнем оплаты труда и возможностями создания соответствующих социально-бытовых условий. По экспертным оценкам, ежегодный материализованный ущерб от «утечки умов» за границу в 90-е годы доходил до 50—60 млрд долларов. За период 1989—2001 гг. Россию покинуло более 100 тысяч ученых только из областей математики, химии, физики и биологии. Это, в свою очередь, ведет к обеднению потенциала наукоемких и социально значимых сфер народного хозяйства, еще большему усилению в них кризисных явлений.

С другой стороны, Россия испытывает трудности, связанные с *нелегальной иммиграцией*. Так, по данным российских правоохранительных органов, на начало 2005 г. на территории Российской Федерации находилось до 4 млн нелегальных иммигрантов. В основном — это выходцы из бывших союзных республик СССР (ныне — стран СНГ), а также граждане некоторых государств «дальнего зарубежья», использующие несовершенство пограничного и регистрационно-правового режимов в самой России для инфильтрации на ее территорию. В современных условиях предпринимаются значительные шаги по упорядочению миграционных процессов, повышению роли Федеральной миграционной службы, созданию правовых и экономических условий для легализации миграционных потоков.

Все большее значение в структуре современных международных экономических связей приобретает **международное движение (миграция) капиталов:** перемещение через национальные границы денежных потоков в форме займов, кредитов, официальной межгосударственной помощи, а также инвестиций. Основной формой международного движения капиталов являются **иностранные инвестиции.** При этом если раньше потоки иностранного капитала направлялись преимущественно в экономически отсталые страны с целью извлечения сверхприбылей (за счет использования дешевого труда и более доступных полезных ископаемых), то в последние десятилетия на первый план выдвинулось движение капиталов между равными (или относительно равными) по уровню развития государствами, превратившись в неотъемлемую составную и постоянную форму сотрудничества и одновременно соперничества между ними.

В подъеме экономического потенциала современной России существенное значение могут и должны играть *иностранные инвестиции*, в особенности прямые, направляемые прежде всего в производственную сферу, а также в инфраструктурные отрасли.

Современная структура и состояние международных экономических отношений России определяются прежде всего текущим положением экономики и геополитическими реалиями, в которых оказалась наша страна.

Международные экономические отношения нашей страны далеко продвинулись на пути перехода от относительно замкнутой экономической системы к открытой экономической системе, включенной и интегрированной в мировое хозяйство. Однако в российской экономике наряду с развитыми формами внешнеэкономической деятельности, характерными для большинства развитых стран мира, все еще значительную роль играют переходные формы.

Региональные аспекты внешнеэкономической деятельности

Развитие глобальных процессов в экономике, активное и всестороннее включение в мирохозяйственные процессы практически всех составных частей национальных хозяйственных комплексов предполагает усиление влияния регионов, их производительных сил и расположенных на их территории предприятий на обеспечение необходимого хода воспроизводственных процессов, в том числе

во внешнеэкономической сфере. Тенденция к объективному повышению значения *регионального уровня национальных экономик*, обретению им большей самостоятельности в организации всех аспектов жизни современного общества действует как в унитарных государствах, так и в странах с федеративной формой устройства. При этом региональный уровень в федеративном государстве отличает, в частности, наличие собственного законодательства во внешнеэкономической области в части, отнесенной согласно Конституции и федеральным законам к компетенции регионов — субъектов федерации.

Таким образом, на развитие внешнеэкономической деятельности регионов в федеративном государстве одновременно оказывают действие два фактора:

- во-первых, усиление значения внешнеэкономической деятельности в экономическом развитии любого национального государства и его территорий;
- во-вторых, конституционно-правовой статус регионов как субъектов федеративного государства.

При этом необходимо помнить, что сфера внешнеэкономической деятельности по определению остается той областью хозяйственной деятельности, в которой государство продолжает сохранять за собой сильную регулирующую роль, осуществляемую в интересах приоритетов общенационального развития, текущей внутренней и внешней политики, проводимой государством. Поэтому в основе организации внешнеэкономической деятельности на региональном уровне лежит нахождение некоего баланса общенациональных и региональных интересов, а также коммерческих интересов субъектов хозяйствования, расположенных на территории конкретных регионов, и выстраивание с учетом этого баланса системы активных внешнеэкономических связей, развивающихся на данной территории.

Согласно статье 72 Конституции Российской Федерации область координации международных и внешнеэкономических связей регионов относится к *совместному ведению* Российской Федерации и субъектов (регионов) Российской Федерации. Поэтому в развитие конституционных норм Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ» (вступил в силу 4 января 1999 г.) и Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (вступил в силу в июне 2004 г.) четко определяют компетенцию федеральных и региональных властей в области международных экономических отношений.

В соответствии с вышесказанным деятельность регионов в области организации внешнеэкономической деятельности, осуществляемой на их территории, базируется на следующих основных принципах:

- праве субъектов РФ в рамках, определенных федеральным законодательством, принимать собственные акты и положения, которые конкретизируют и развивают федеральное законодательство с учетом местных условий и экономических интересов регионов;
- возможности участвовать в распределении доходов от внешнеэкономической деятельности с учетом реального вклада конкретного региона в ту или иную отрасль экономики, имеющую выход на внешний рынок;

- праве предоставлять дополнительные (по отношению к федеральным) финансовые гарантии зарегистрированным на их территории участникам внешнеэкономической деятельности, включая предприятия с иностранными инвестициями.

Можно сделать вывод, что основными функциями регионов — субъектов РФ в области внешнеэкономической деятельности становятся:

- совершенствование структуры экономики региона (как путем участия в реализации общефедеральных программ, так и самостоятельно);
- кредитование и страхование экспортных сделок регионального значения;
- налаживание экономического сотрудничества с зарубежными государствами и их регионами при наличии обоюдной заинтересованности;
- организация сбытовой и информационной структуры внешнеэкономической деятельности (как совместно с федеральными властями, так и самостоятельно);
- организация экспортно-импортных сделок, удовлетворяющих потребности региона.

Успешная реализация имеющихся правовых возможностей осуществления внешнеэкономической деятельности непосредственно зависит от состояния *внешнеэкономического потенциала* конкретного региона. Этот потенциал формирует совокупность целого ряда факторов, среди которых:

- экономико-географическое положение региона, в том числе по отношению к рынкам сбыта, его приграничное либо удаленное от границ положение;
- размер и особенности природно-ресурсного потенциала;
- степень развития транспортной инфраструктуры;
- сложившаяся структура экономики региона;
- наличие квалифицированных кадров и положение с рабочей силой в целом;
- особенности проведения реформ в данном конкретном регионе и динамика рыночных преобразований, в том числе вызванные первоначальными характеристиками развития этого региона;
- скорость и направления преобразования форм собственности;
- тенденции к формированию финансовой системы и обновлению производственных мощностей;
- общая социально-экономическая ситуация в регионе, социальная политика;
- особенности региональной экономической политики, в том числе в области инвестирования;
- система государственного регулирования и государственной поддержки инвестиционных процессов в регионе;
- исторические традиции и устоявшиеся особенности внешнеэкономических контактов с зарубежными странами.

Составной и неотъемлемой частью общего внешнеэкономического потенциала региона является *экспортно-импортный потенциал*. На его состояние помимо отмеченных выше факторов влияют, с одной стороны, наличие на территории региона эффективно функционирующих произ-

водств, способных выпускать необходимую на внешнем рынке продукцию, с другой стороны, уровень платежеспособности и доходов населения, способного предъявлять спрос на импортируемую продукцию. Поскольку наиболее активной частью внешнеторговой деятельности является экспорт, посредством которого на мировом рынке прежде всего реализуются сравнительные преимущества, которыми располагают национальная экономика и ее составные части (регионы), нас прежде всего интересует развитие экспортного потенциала российских регионов.

Развитие и эффективное функционирование на территории регионов — субъектов РФ системы продвижения товаров на внешний рынок предполагает осуществление целого комплекса мер экономического, финансового и организационного характера, наиболее важными из которых являются:

- разработка приоритетов внешнеторговой политики в отношении зарубежных стран, их территорий и товарных рынков с учетом интересов и потенциальных возможностей данного российского региона;
- создание действенной системы поддержки, способствующей продвижению товаров, производимых в регионе, на мировой рынок, и эффективная защита интересов хозяйствующих субъектов — участников внешнеторговой деятельности, расположенных на территории региона;
- налаживание системы качественной (в том числе ценовой) внешнеторговой и в целом внешнеэкономической информации;
- расширение вовлечения в хозяйственный оборот с дальнейшим выходом на внешний рынок неиспользуемых в настоящее время экспортных ресурсов региона;
- совершенствование регионального законодательства в целях повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования, занятых внешнеэкономической деятельностью;
- использование мер финансового и налогового стимулирования эффективной экспортной деятельности.

Развитие экспортной деятельности отдельных регионов не может развиваться вне русла общей внешнеэкономической политики, проводимой государством. В этой связи, исследуя проблемы экспортного потенциала регионов, необходимо исходить из того современного состояния внешнеторгового комплекса России, о котором шла речь выше. В условиях преобладания энерго-сырьевой составляющей в российском экспорте происходит фактическое сужение экспортной базы национальной экономики страны до потенциала регионов, на территории которых находятся основные запасы «ликвидного» на мировом рынке сырья, а также отдельные предприятия, выпускающие полуфабрикаты и другую продукцию первичной степени обработки, которая может быть реализована не только по конъюнктурно высоким, но и в случае необходимости хотя бы по бросовым ценам. Это относится, например, к тем металлургическим заводам, которые специализируются на производстве наиболее простых и дешевых видов чугуна, стали, проката и т.п., или к деревообрабатывающим производствам. Большинство остальных регионов во многом оказываются вынужденно отодвинутыми от эффективной и масштабной внешнеэкономической деятельности.

По данным Министерства экономического развития и торговли РФ на 2004 г., во внешнеторговой деятельности активно участвовали лишь 37 из 89 (на тот момент) российских регионов, при этом на долю десяти из них приходилось 60% всего экспорта и 70% импорта Российской Федерации. Это прежде всего города Москва и Санкт-Петербург, регионы – поставщики углеводородного сырья и металлов.

Помимо прочего, последнее обстоятельство крайне затрудняет модернизацию существующего, устаревающего с каждым годом промышленного парка на территории десятков других, «несырьевых» регионов и еще больше затрудняет выход из нынешнего экономического кризиса. Тем самым внешняя торговля в целом во многом перестает выполнять свою важнейшую функцию — служить фактором повышения эффективности национальной экономики, в том числе *способствовать техническому перевооружению и реконструкции производственных мощностей в регионах.*

Свободные и особые экономические зоны

Важное значение в стимулировании развития экономики через внешнеэкономическую деятельность придается в ряде стран свободным экономическим зонам (в форме свободного склада или зоны свободного предпринимательства). Это — специально определенные законом территории, в которых создается льготный по сравнению с основной территорией страны налоговый режим, а также облегченный таможенный режим для ввоза и вывоза товаров и капиталов. Обычно подобные зоны создаются в приграничных районах или на прилегающих к крупным международным аэропортам территориях; в морских или крупных речных портах и на прилегающих территориях, что облегчает возможность транспортировки грузов (см. гл. 52).

Среди причин малоэффективности свободных экономических зон в России можно выделить следующие: недостаточный уровень общеэкономической и политической стабильности в стране; правовая неурегулированность таких вопросов, как права иностранных инвесторов и условия распределения получаемой на территории зоны прибыли; слабая связь между развитием отдельных зон и общими процессами, проходящими в российской экономике; применение свободных экономических зон теневым каналом и т.д.

В результате на сегодняшний день большинство проектов по созданию свободных экономических зон не реализовано.

Положение в определенной степени может поправить успешная реализация принятого летом 2005 г. Федерального закона **«Об особых экономических зонах»**. В соответствии с ним в России создаются локальные «точки роста», называемые особыми экономическими зонами (ОЭЗ), двух типов: промышленно-производственные (площадью до 20 км) и технико-внедренческие (до 2 км).

На территории указанных зон действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности — **режим особой таможенной зоны.**

В соответствии с этим режимом иностранные товары, которые размещаются и используются в пределах территории особой экономической зоны, освобождаются от уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость.

К российским товарам, размещаемым и используемым на территории особых экономических зон, применяется режим экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

Налог на добавленную стоимость и акцизы не уплачиваются при перемещении российских товаров в другую особую экономическую зону.

Согласно новому закону предприниматели, зарегистрированные в особых зонах, на 5 лет освобождаются от уплаты налога на имущество и земельного налога. Вводимые ими импортное оборудование и запчасти для производства промышленной продукции в особых зонах освободятся от таможенных пошлин на всё время, пока остаются на территории зоны.

Первые технико-внедренческие зоны будут созданы в Зеленограде, Москве (микроэлектроника), г. Дубне Московской области (ядерно-физические технологии), Санкт-Петербурге (информационные технологии и аналитическое приборостроение), Томске (новые материалы).

Промышленно-производственные зоны появятся в г. Елабуге (автокомпоненты, в том числе при участии корейской и американской компаний) и в Липецке (бытовая электроника и мебель).

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности

Во внешнеэкономической политике государство использует, в основном, экономические методы регулирования. При этом административные меры воздействия дополняют экономические. Одними из наиболее распространенных административных методов являются лицензирование и квотирование. Выдача лицензий на осуществление внешнеэкономической деятельности удостоверяет реальные возможности хозяйствующего субъекта заниматься этой деятельностью. По лицензиям осуществляется экспорт (импорт) некоторых товаров (работ, услуг). Их перечень утверждается постановлениями Правительства РФ. До сих пор сохраняется государственная монополия на экспорт (импорт) отдельных видов товаров. Она также выражается в лицензировании деятельности по экспорту (импорту) этих товаров. Квотирование — ограничение производства, экспорта и импорта определенных видов товаров, вводимое государственными органами путем установления соответствующих квот. В данном случае понятие «квота» подразумевает количественный предел (в натуральном или стоимостном выражении) определенных видов (или групп) товаров, разрешенных к ввозу в страну или вывозу из нее в течение установленного периода. Основанием для подобных ограничений являются обязательства страны по международным соглашениям, например по нераспространению оружия массового уничтожения и других наиболее опасных видов оружия, или необходимость соблюдения национальных интересов.

Квотирование позволяет достаточно быстро ограничить масштабы ввоза (вывоза) товаров, но непригодно для увеличения объемов импорта (экспорта) и ограничивает возможности хозяйствующих субъектов по производству и реализации квотируемых товаров. В силу своей негибкости этот метод применяется в особых случаях: для предотвращения угрозы причинения существенного ущерба внутреннему рынку, в целях достижения взаимовыгодных договоренностей на международных переговорах, а также в качестве ответной меры на дискриминационные действия других государств. Рассмотрим применение квотирования в первом случае.

Если в результате чрезмерных масштабов импортных потоков отдельных товаров сокращаются объемы производства на внутреннем рынке в течение относительно длительного периода, ухудшаются показатели его эффективности и, наконец, возникает зависимость экономики страны от импорта определенного товара, то вводятся *импортные квоты* на эти товары. *Экспортные квоты*, в свою очередь, устанавливаются тогда, когда на внутреннем рынке из-за чрезмерных объемов экспорта некоторых товаров возникает их дефицит и наблюдается рост цен. Таким образом регулируется спрос и предложение на внутреннем рынке и достигается сбалансированность поставок.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации посредством:

1) таможенно-тарифного регулирования;

2) нетарифного регулирования;

3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Хотя экспорт из Российской Федерации и импорт в Российскую Федерацию осуществляются без количественных ограничений, однако Правительство РФ может устанавливать:

1) временные ограничения или запреты на экспорт товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке Российской Федерации существенно важных для него продовольственных или иных товаров. Перечень товаров, являющихся существенно важными, определяется Правительством Российской Федерации;

2) ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов, ввозимых в Российскую Федерацию в любом виде, если необходимо сократить производство или продажу аналогичного товара российского происхождения; сократить производство или продажу товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным товаром, если в Российской Федерации не имеется значительного производства аналогичного товара; снять с рынка временный излишек аналогичного товара российского происхождения путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей бесплатно или по ценам ниже рыночных и т.п.

При этом виды продовольственных и сельскохозяйственных товаров, на импорт которых вводится ограничение, также определяются Правительством Российской Федерации. Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или аукциона.

Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» предусмотрено лицензирование деятельности в случаях: введения временных количественных ограничений на экспорт или импорт отдельных видов товаров; реализации разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юриди-

ческих лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений; предоставления исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

С целью защиты потребителя от некачественных импортных товаров государство может ввести ***запрет*** на поставки товаров из страны, допустившей нарушение правил международной торговли.

Квотирование может быть использовано также в сфере производства и оказания услуг, в сфере регулирования рынка труда.

Квотирование экспортно-импортных товарных потоков, как правило, дополняет косвенный метод государственного воздействия во внешнеэкономической политике государства — *таможенно-тарифное регулирование*. Основным регулятором здесь является *таможенная пошлина* — это обязательный взнос, по сути, налог на пропускаемые через границу товары, ценности и имущество. Таможенная пошлина взимается таможенными органами по ставкам, предусмотренным таможенным тарифом. Последний означает свод ставок таможенных пошлин, систематизированный по группам товаров (в зависимости от степени обработки).

С 1992 г. Россия является членом Всемирной таможенной организации (Совет таможенного сотрудничества). В связи с этим в таможенном тарифе Российской Федерации товары классифицированы в соответствии с Товарной номенклатурой ВЭД, которая разработана на основе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, рекомендованной, в свою очередь, Международной торговой палатой для использования в мировой торговле.

Ставки таможенных пошлин согласно Закону РФ «О таможенном тарифе» являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу Российской Федерации, видов сделок и других факторов, за исключением случаев, предусмотренных указанным законом. В Российской Федерации в соответствии со статьей 4 указанного закона применяются следующие виды ставок пошлин:

- *адвалорные*, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
- *специфические*, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров;
- *комбинированные*, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Таможенная пошлина на некоторые виды импортируемых (экспортируемых) товаров имеет целью увеличение денежных поступлений или защиту интересов отечественных производителей. Для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров Правительством Российской Федерации могут устанавливаться сезонные пошлины. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются.

На один и тот же товар могут действовать несколько различных тарифов: с высокой, средней и низкой ставкой пошлин. Это связано с состоянием торгово-политических отношений между странами: чем они лучше (режим наибольшего благоприятствования), тем ниже ставки ввозных пошлин. На товары из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают режима наибольшего благоприятствования (на условиях взаимности), или страна происхождения которых не установ-

лена, ставки могут быть увеличены вдвое. В отношениях с некоторыми странами применяются различные тарифные льготы (преференции) – возврат ранее уплаченных пошлин, освобождение от их оплаты, снижение ставки и др. Ставки ввозных таможенных пошлин, порядок их установления и система преференций, ставки вывозных пошлин и перечень товаров, в отношении которых они применяются, определяются Правительством РФ в пределах, установленных законом «О таможенном тарифе».

Изменяя экспортные и импортные пошлины, государство имеет возможность достаточно оперативно изменять в нужных направлениях характер экспорта и импорта, регулировать размеры их потоков, в том числе по конкретным видам товаров, влиять на экономические интересы экспортеров и импортеров. В этом проявляются преимущества таможенно-тарифного регулирования как косвенного метода государственного воздействия по сравнению с прямыми методами внешнеэкономической политики.

Всемирная торговая организация (ВТО). Проблемы присоединения России к ВТО

ВТО[1] — правопреемница образованного вскоре после Второй мировой войны Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ)[2]. Как записано в учредительных документах ГАТТ/ВТО, эта организация представляет собой постоянно действующий международный форум, предназначенный для организации торгово-экономических взаимоотношений между странами-участницами на недискриминационной основе, разрешения торговых споров исключительно путем консультаций и переговоров, без силового давления и т.д. Страны — члены ВТО (а ранее — ГАТТ) обязуются поступательно сокращать импортные пошлины и тарифы во взаимной торговле, избегать применения по отношению друг к другу так называемых нетарифных (количественных и иных) ограничений при осуществлении операций по торговле товарами и услугами.

Указанные цели деятельности ВТО одновременно означают и выгоды, которые получают страны от пребывания в этой организации. В самом деле, сокращение пошлин и прочих ограничений во взаимной торговле позволяет продавцам продавать покупателям свои товары и услуги дешевле, тем самым увеличивается благосостояние народов участвующих в ВТО стран. Помимо товаров и услуг правила ВТО касаются и облегчения взаимного доступа инвестиций из входящих в эту организацию государств на территорию друг друга.

Привлекательность лежащих в основе деятельности ВТО идей, естественное желание стран выиграть в условиях колоссального роста объемов международной торговли, который пришелся на последние десятилетия, привели к многократному расширению перечня государств, входящих в эту организацию. На сегодняшний день в ВТО входят 149 государств — по сравнению с 23 странами, первоначально составлявшими костяк участников ГАТТ в январе 1948 г.; кроме того, значительная группа стран, включая Россию, стоит «в очереди на принятие». На долю го-

[1] Англ. *World Trade Organization.*

[2] Англ. *General Agreement on Tariffs and Trade.*

сударств — членов ВТО сейчас приходится свыше 90% всего мирового товарооборота.

Помимо прочего членство в ВТО предоставляет возможности входящим в ее состав странам обращаться с жалобой в специальный Орган по разрешению споров в случае, если они считают, что их права в области внешнеэкономической деятельности нарушены действиями других стран — участниц ВТО. Наиболее частое взаимное обвинение входящих в ВТО государств — использование демпинга. *Демпингом* называется политика, при которой предприниматели одной страны продают свои товары и услуги на рынке других стран дешевле, чем на собственном. Делается это практически всегда благодаря государственной поддержке национальных предпринимателей, в основном в виде специальных экспортных субсидий, а целью такой политики обычно является завоевание рынка другой страны посредством вытеснения конкурентов, включая предпринимателей этой же страны. Правила ВТО трактуют подобную практику как «нечестную», препятствующую свободе торговле, и разрешают в этом случае применение ответных ограничительных мер, а также повышенных, так называемых «карательных», пошлин.

При этом ВТО требует, чтобы каждый случай обвинения входящих в эту организацию стран друг друга в демпинге был доказан в ходе специальной процедуры, называемой «тестом на причинение ущерба внутреннему рынку», и лишь после этого национальные органы власти посчитавшего себя потерпевшим государства вправе прибегнуть к антидемпинговым мерам. Что касается стран, не являющихся членами ВТО, то они попросту лишены права апеллировать к этой организации по поводу неправомерных, по их мнению, действий в отношении них. Иными словами, в отношении страны, не входящей в ВТО, разорительные пошлины могут быть введены, что называется, с ходу и без всякого права на апелляцию. Это полностью относится к современной России: за последние 10 лет число всевозможных ограничительных мер против российского экспорта, ежегодно предпринимаемых на территории США, Канады и стран ЕС, возросло в среднем в 10 раз. Это оборачивается ежегодными убытками для российской экономики в 4—5 млрд долларов.

Это не означает, что вступление в ВТО автоматически приносит лишь выгоды государству. В деятельности ВТО, как и всех других международных организаций, отражаются все противоречия современных международных отношений и прежде всего тот факт, что весь период деятельности ГАТТ/ВТО сопровождался применением и расширением политики государственного протекционизма, в том числе непосредственно в области внешнеэкономической деятельности. Вся более чем 58-летняя деятельность ГАТТ/ВТО разворачивалася в условиях одновременного развития двух противоположных тенденций: борьбы за установление более или менее равноправных отношений в мировой торговле и одновременно активного применения протекционистских, т.е. *фактически ограничивающих свободную торговлю* мер.

При этом в более привилегированном положении оказываются правительства ведущих западных государств, использующих все более жесткие и в то же время формально не подпадающие под запрет со стороны

ВТО меры против иностранных конкурентов для максимальной защит своего национального рынка в интересах своих, национальных произво дителей. Неудивительно поэтому, что членство в ВТО на практике от нюдь не спасает от периодических вспышек на почве применения дис риминационно-ограничительных мер взаимных конфликтов и даж «торговых войн», возникающих даже между такими экономическим гигантами, как США и Япония, США и Европейский союз.

В еще большей степени страдают от этого слаборазвитые страны. П итогам состоявшихся в 1996—1999 гг. первых трех конференций ВТ на уровне министров стран-участниц западные державы фактически за писали за собой («в виде исключения») право введения ограничений н импорт сырья, продовольствия и изделий легкой промышленности, т.е всех товаров, составляющих основу экспорта и главный источник дохо да для большинства развивающихся государств. Таким образом, реаль но ВТО как международная организация не препятствует использова нию развитыми странами своих экономических и политических преиму ществ в отношениях с государствами «третьего мира», что вызывает кон фликты по данным вопросам внутри членов ВТО.

В настоящее время после успешного вступления в 2001 г. в ВТО Ки тая на долю государств, входящих в эту организацию, приходится свыше 90% всего мирового товарооборота; кроме того, на страны-члены ВТО приходится 85% объемов внешней торговли России. Членами ВТО явля ются такие государства из числа входящих в СНГ, как Молдавия, Арме ния, Грузия, а также член ЕврАзЭС — Киргизия.

По сути, из всех крупных торговых партнеров нашей страны вне ря дов ВТО остаются пока лишь Белоруссия, Украина и Казахстан, но и они ведут переговоры о присоединении к ВТО. Таким образом, в случае воз можного отказа от присоединения к ВТО российские предприниматели неизбежно были бы обречены на менее выгодные условия экономическо го сотрудничества с подавляющим большинством зарубежных партнеров, чьи условия торговой и коммерческой деятельности заведомо лучше и позволяют им существенно экономить на издержках. Выход — в поиске баланса интересов, которого следует добиваться России в ходе перегово ров, как и каждой стране, стремящейся в ВТО.

Процесс вступления в ВТО глубоко индивидуален для каждой стра ны, зависит от множества как чисто торгово-экономических, так и от кровенно политических моментов ее взаимоотношений с окружающим миром (которые, однако, на словах часто маскируются под исключитель но экономические).

Формально главным юридическим условием, открывающим возмож ность вступления в ВТО, является соответствие национального законо дательства, административных правил и существующей в данной конк ретной стране практики регулирования внешней торговли товарами и услугами принципам и правовым нормам, заложенным в систему ВТО. Поэтому юридически процедура приема той или иной страны в ВТО за вершается присоединением этой страны к целому ряду многосторонних соглашений и договоренностей, составляющих правовой и организацион ный базис функционирования ВТО. Однако этому моменту предше ствует длительный процесс двусторонних переговоров страны-кандида

та на вступление с ее основными торгово-экономическими партнерами из числа стран — членов ВТО, которые формируют так называемую *рабочую группу по переговорам*.

Именно в ходе этих переговоров (которые при самом благоприятном их течении продолжаются не один год) определяются те самые *конкретные условия*, на которых страна войдет в ВТО. Перечень этих конкретных условий и покажет баланс плюсов и минусов от присоединения каждой конкретной национальной экономики к ВТО.

В свою очередь, эти конкретные условия также можно подразделить на две составляющие. Первая — это то, что требуют от любой страны-кандидата на вступление. Например, в ходе переговоров практически со всеми членами рабочей группы ВТО страна-кандидат оговаривает некие «пороговые» уровни финансовой поддержки своих национальных производителей, с тем чтобы впоследствии эти уровни не увеличивать. Иными словами, *какие* условия государству удалось отстоять в пользу отечественных производителей, такие отныне и будут определять его возможности поддерживать национальное предпринимательство, а все сверх того станет в дальнейшем трактоваться как «нечестная конкуренция» со всеми вытекающими последствиями, о которых шла речь выше. Это — чрезвычайно важный и во многом критический элемент переговоров, поскольку здесь-то фактически и заложены будущие права национального государства по поддержке таких приоритетных отраслей реального сектора экономики, как сельское хозяйство или, скажем, наукоемкие отрасли промышленного производства, а также банковско-финансовая и страховая сферы.

Вторая составляющая конкретных условий, выставляемых каждой стране, стремящейся в ВТО, это те самые «пороговые» (т.е. находящиеся на стыке экономических и политических требований) уступки, которых от нее добиваются ведущие партнеры в зависимости от политического веса, влияния данной страны и той опасности, которую она просто-напросто представляет как потенциальный конкурент, причем не только в экономике, но и в политике. Таким образом, задача официальной делегации, сформированной правительством любой из стремящихся в ВТО стран, на переговорах в рамках упомянутой рабочей группы сводится к тому, чтобы максимально жестко отстаивать «пороговые» уровни поддержки приоритетных для этой страны отраслей, а также не менее жестко отбивать всякого рода неэкономические, связанные с политиканством требования. Иногда эта задача растягивается не на одно десятилетие, пример чему — переговоры о вступлении в ВТО Китайской Народной Республики.

Переговоры о присоединении Китая к ВТО продолжались в течение 15 лет; в результате китайская сторона добилась согласованных условий, на которых страна и вошла в ВТО в декабре 2001 г. Во-первых, одновременно с переговорным процессом проходило масштабное приоритетное стимулирование как целых отраслей (например, черной металлургии), так и отдельных предприятий, имеющих стратегическое значение для китайской экономики. Тем самым китайское государство «точечными» капиталовложениями, системой налоговых амортизаторов и льгот готовило отечественных производителей к решающей схватке с серьезными зарубежными конкурентами. Во-вторых, в результате самих

переговоров Китай добился для себя как будущего члена ВТО важных преимуществ по защите своего рынка и национальных производителей.

В настоящее время наиболее важными позициями, отстаиваемыми российской стороной на переговорах по вступлению нашей страны в ВТО, являются следующие:

- поддержка отечественной авиационной и автомобильной промышленности;
- допуск иностранных банков на российский рынок через институт дочерних компаний, но без права открывать филиал;
- сохранение ныне действующего ограничения в 25% на участие западных компаний в российском страховом бизнесе;
- право на поднятие ныне чрезвычайно низкого «порога» поддержки отечественного агропрома, составляющего порядка 3,5 млрд долларов в год, до хотя бы 10—12 млрд — величины, которой Россия надеется достичь в обозримом будущем;
- наконец, сохранение права определять внутренние цены на энергоносители, отличные от цен мирового рынка, по которым наша страна экспортирует нефть и газ.

После того как в мае 2004 г. России и ЕС удалось договориться об условиях вступления нашей страны в ВТО, и условия эти на сегодняшний момент более или менее приемлемы, препятствием на пути к нашему полноправному членству в этой организации остается главный партнер по переговорам — США. Переговоры российской и американской делегаций проходят сложно, стороны пока не достигли компромисса по самым принципиальным вопросам (по состоянию на сентябрь 2006 г.)

Национальная экономическая безопасность

Национальная экономическая безопасность является важнейшей качественной характеристикой экономической системы. *Экономическая безопасность* — это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному совершенствованию. Экономическая безопасность определяет способность экономики постоянно поддерживать последовательную реализацию национально-государственных интересов, устойчивую дееспособность хозяйствующих субъектов, нормальные условия жизнедеятельности населения.

Экономическая безопасность охватывает различные аспекты хозяйствования: финансовую, внешнеэкономическую, продовольственную, отраслевую, региональную составляющие и т.д. Внешнеэкономическая безопасность страны реализуется при проведении независимой внешнеторговой политики, направленной на формирование национального хозяйства, интегрированного в мировую экономику и устойчивого к воздействию неблагоприятных внешних факторов. Необходимой основой для реализации внешнеэкономической безопасности является конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

Различаются *внешние* и *внутренние угрозы* экономической безопасности страны. Среди внешних угроз выделяют: опасность консервации России в роли узкоспециализированного экспортера природных ресурсов

нарастание импортной зависимости; рост внешней задолженности; масштабы утечки капитала за рубеж; неблагоприятный инвестиционный климат.

Анализ основных внешнеэкономических угроз показывает, что они являются вторичными по отношению к внутренним факторам экономической безопасности. Можно выделить следующие важнейшие элементы внутренней структуры национальной экономической безопасности:

- возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижения такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями;
- стабильность и устойчивость национальной экономики, что предполагает поддержание социальной стабильности в обществе, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, устранение факторов, способных дестабилизировать ситуацию (криминализация экономики, социальные взрывы и т.п.);
- воспроизводство научного и образовательного потенциала как основного показателя социально-экономического прогресса страны.

Следует особо выделять *конкретные угрозы* внешнеэкономической безопасности страны. К ним могут относиться: резкое падение цен на важные экспортные товары или, наоборот, резкое повышение цен на импортируемую продукцию; введение эмбарго на торговлю с каким-либо государством или группой государств, представляющих важные рынки сбыта или поставляющих продукцию для России; высокая степень зависимости экономики от поставок отдельных видов продукции (например, тех или иных продовольственных товаров) из одной страны или группы стран; высокая степень финансовой зависимости от иностранных государств, которая давала бы кредиторам возможность навязывать России выгодную только им экономическую политику, и т.д.

Для оценки национальной экономической безопасности государства используются как качественные, так и количественные параметры. Принято выделять пороговые экономические показатели, которые выступают своеобразными индикаторами обеспечения национальной безопасности. Экономика страны может приспосабливаться к меняющимся условиям, поэтому пороговые показатели имеют подвижный характер. Важны не только абсолютные значения показателей, но и их динамика. Именно динамика отражает изменение близости показателей к опасным пороговым значениям, указывая, в каком направлении происходит развитие системы. Мониторинг и анализ динамики хозяйства могут способствовать прогнозированию направлений возникновения кризиса.

Для анализа уровня экономической безопасности можно использовать трехуровневую систему показателей. *Первый уровень* служит ориентиром при проведении экономической политики для достижения устойчивого экономического роста. Эти показатели наиболее важны для оценки долгосрочных перспектив развития экономики страны.

Второй уровень показателей экономической безопасности — критериальные величины, при которых экономическая система может существовать в условиях спада. Ухудшение реальных показателей по сравнению с показателями второго уровня может привести к дальнейшему углублению кризиса. Показателями опасных изменений могут служить: исчерпание ресурсов национального банка, девальвация национальной валюты, ухудшение условий обслуживания рынка государственных заимствований, изменение режима внешней торговли, усиление налоговой нагрузки и т.п.

Третий уровень экономической безопасности характеризует пороговые показатели, приближение к которым означает угрозу серьезного структурного кризиса. Использование этих показателей наряду с показателями экономической безопасности второго уровня помогло бы спрогнозировать кризис обслуживания долга и разрушение финансовой системы страны летом-осенью 1998 г. Данные показатели являются актуальными для российской экономики, поскольку они помогают определить наиболее слабый в данный отрезок времени элемент экономической системы. Возможны другие варианты подхода к уровням и системе показателей национальной экономической безопасности.

Состояние и изменение внешнеэкономической безопасности России комплексно может быть охарактеризовано следующим набором показателей:

1. **Индексом «условий торговли»**, т.е. соотношением экспортных и импортных цен в международной торговле, показывающим, во что обходится национальной экономике изменение мировых цен на экспортируемые и импортируемые товары, больше или меньше отечественных ресурсов приходится расходовать на оплату единицы импорта, т.е. сумму потерь или выигрышей при сложившейся структуре товарооборота.

2. **Масштабами иностранной конкуренции на внутреннем рынке**, т.е. долей импорта в потреблении, взятой в потоварном и пофирменном (только по крупнейшим фирмам) разрезах, особенно по той продукции, для производства которой страна располагает достаточным потенциалом.

3. **Мерой техникоемкости внешнеторгового оборота**, т.е. удельным весом машин и оборудования, лицензий, лизинга (долгосрочная аренда машин и оборудования) и прочим в экспорте и импорте.

4. **Степенью диверсификации внешних рынков сбыта** и источников импортных ресурсов, т.е. страновой и фирменной структурой экспорта и импорта.

5. **Коэффициентом обслуживания внешнего долга**, т.е. отношением суммы ежегодных выплат для его погашения и процентов к объему выручки от экспорта за тот или иной год.

6. **Отношением величины золотовалютных резервов** к объему импорта или к сумме выплат в погашение внешнего долга и процентов за какой-либо год.

Ухудшение показателей свидетельствует в конечном счете о сужении возможностей для осуществления воспроизводства и обеспечения экономического роста. Непринятие надлежащих мер в таких странах может привести к таким нежелательным последствиям, как экономический спад, сокращение занятости, снижение эффективности национального производства.

Основные понятия

Внешнеторговая политика
Внешнеэкономическая политика
Внешнеэкономические отношения
Всемирная торговая организация (ВТО)
Государственная поддержка экспорта
Либерализация внешнеэкономических отношений
Международная миграция (движение) капиталов
Международная миграция рабочей силы
Международная торговля товарами и услугами
Нетарифные инструменты
Открытая экономика
Региональный аспект внешнеэкономической политики
Совместные предприятия
Таможенный тариф
Экономическая безопасность

Глава 55. Глобализация и международная региональная экономическая интеграция

Глобализация

Глобализация (от англ. *global* — мировой, всеобщий) — процесс усиления взаимосвязей и взаимозависимостей, охватывающий экономику и другие сферы жизни стран в мировом масштабе. Глобализация представляет собой сложное, противоречивое и многофакторное явление, касающееся самых разнообразных сторон современной экономической и общественной жизни человечества, поэтому зачастую сторонники разных научных направлений, школ и политических взглядов вкладывают в него совершенно различный смысл.

> Сам термин «глобализация» достаточно молод — ему немногим более 20 лет; поначалу этим термином было названо очень конкретное, специфическое явление в современной экономике, именно — феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями (ТНК). Лишь затем другие авторы, взяв этот термин на вооружение, использовали его для описания значительно более широких и разносторонних, неоднозначных и спорных процессов, проходящих в мировом хозяйстве.

Специалисты самых различных направлений и взглядов, когда говорят о глобализации, обычно сходятся по следующим позициям. *Во-первых*, практически все признают, что в основе глобализации лежат происходящие в последние десятилетия важнейшие качественные, революционные изменения в технико-технологическом, транспортно-коммуникационном, информационном базисе экономики и всего человеческого общества, сопровождаемые всесторонним использованием био- и авиакосмических технологий, ядерной энергии, достижений в области искусственного интеллекта и др. Именно приходящийся на последнюю треть XX столетия прорыв в этих областях, начиная от совершенствования знаний, научных открытий и до их массового применения в производстве, обеспечил ранее не наблюдавшееся в истории человечества сближение различных частей мирового хозяйственного пространства в некий постепенно приближающийся уже к внутреннему единству всемирный торгово-экономический комплекс.

Во-вторых, глобализация касается всех процессов, происходящих в мировой экономике, в том числе и такой области, как *конкуренция*, причем конкуренция не только за рынки сбыта товаров и услуг, но и за финансовые ресурсы и направления их распределения. Процессы глобализации включают в себя и глобальный передел *собственности*, происходящий по всему миру. Возникает такое явление, как *глобализация собственности*, когда дальнейшее приращение финансовой и производственной мощи крупных фирм и корпораций происходит уже главным образом за счет активов, находящихся за рамками национальных границ.

В-третьих, глобализация коренным образом меняет структуру основных направлений расходов и вообще сферы деятельности современных кор-

пораций. Наряду с исследованиями в области передовых технологий и средств управления огромные средства в наши дни тратятся на:

- организацию всемирной сети изучения рынков (маркетинговые исследования);
- деятельность по рекламе продукции в мировых масштабах;
- создание всемирной системы сбыта производимой продукции.

Основными движущими силами в эпоху глобализации выступают транснациональные банки (ТНБ) и транснациональные корпорации (ТНК), а также всячески поддерживающие их национальные государства.

Транснациональными корпорациями принято называть компании, имеющие филиалы в двух и более зарубежных странах. В настоящее время на долю ТНК приходится не менее трети всего производимого в мире ВВП. Кроме того, под их контролем почти полностью находится международная торговля сырьем, как промышленным, так и продовольственным: до 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой, 85% — медью и бокситами, 80% — чаем и оловом, 75% — бананами, натуральным каучуком и нефтью.

Число ТНК в современном мире постоянно возрастает; в настоящее время их насчитывается свыше 50 тысяч. При этом штаб-квартиры более 90% из них находятся в развитых западных странах, позволяя этим странам в еще больших масштабах аккумулировать у себя экономическую и финансово-информационную мощь мирового хозяйства.

В условиях глобализации конкуренция между этими корпорациями резко обостряется. Под ее воздействием более четко проявляется тенденция к ускоренному слиянию ранее независимых компаний и взаимным приобретениям, а также поглощению ослабевших конкурентов. При этом доминирующим способом возрастания экономического потенциала ТНК за рубежом все чаще становится не открытие новых филиалов, а именно присоединение уже действующих экономических субъектов, зачастую «отторгнутых» у оказавшихся более слабыми конкурентов.

В последнее время наиболее ощутимыми для всего мирового хозяйства оказываются подобные перемены в таких передовых отраслях, как телекоммуникации и индустрия связи, где заново определяются сферы влияния крупнейших собственников и складываются совершенно новые транснациональные структуры. Однако и структура всех прочих, «старых» отраслей экономики подвергается существенным изменениям в ходе глобального передела собственности.

Важно отметить две противоречивые тенденции в развитии транснационального капитала в условиях глобализации. С одной стороны, ТНК и ТНБ стремятся к как можно более полному контролю в своих интересах над мировым рынком в целом и любой из национальных экономик. В этом смысле вполне естественно, что каждая из таких гигантских корпораций и обслуживающие ее интересы институты стремятся доминировать над национально-государственными институтами, устраняя в своих интересах препятствия на пути международного движения капитала, рабочей силы, товаров и услуг.

С другой стороны, развитые западные страны, всячески заинтере-

сованные в преимуществах для «своих» ТНК и ТНБ (т.е. тех, чьи штаб-квартиры находятся на соответствующей национальной территории), продолжают и совершенствуют использование разветвленных механизмов государственного регулирования социально-экономических процессов. Именно поэтому организующая роль социальных государств отнюдь не исчезает на стадии глобализации — напротив, она всячески совершенствуется и становится на ряде направлений более активной.

В-четвертых, выделяется в качестве одной из основных особенностей периода глобализации переворот в средствах массовой коммуникации, который не только сделал столь легким бытовое международное, действительно *глобальное* (т.е. в мировом масштабе) общение по сети Интернет, с помощью электронной почты и т.д. (что побуждает некоторых как зарубежных, так и отечественных специалистов использовать такой громкий термин, как «*информационная революция*»), но и обеспечил проведение по тем же каналам в течение считанных мгновений таких финансовых операций, объемы которых значительно превышают размеры производимого ВВП и национального богатства самых крупных государств планеты. Например, именно использование наиболее передовых электронных средств связи позволило уже к концу 90-х годов минувшего столетия достичь *ежедневного объема* операций на основных валютных рынках мира в 1,5 трлн долл. В начале XXI столетия, по последним оценкам, эта цифра еще более возросла. Указанные обстоятельства объективно повышают роль и самого банковско-финансового сектора — уже не просто как «держателя» основной массы материальных средств, но и как все более активного игрока, влияющего на ход всех мировых воспроизводственных процессов. В связи с этим рядом экспертов выдвинут специальный термин — «*финансовая экономика*».

В-пятых, на стадии глобализации поистине гигантское коммерческое значение приобретает сфера новых знаний, воплощаемых в новейших технологиях и производстве оборудования, а также подготовка кадров и организация производственного процесса. Так, на их долю в развитых западных государствах в первые годы XXI в. приходится до 80% прироста производства ВВП. По имеющимся экспертным оценкам, ежегодный оборот на рынке новых технологий и наукоемкой готовой продукции в несколько раз превышает оборот рынка сырья, включая нефть, нефтепродукты, газ и древесину. Речь идет уже не о миллиардах, а о триллионах долларов.

Наконец, *в-шестых*, совершенствование экономического базиса и средств общения как хозяйствующих субъектов, так и просто человеческих индивидуумов способствует многократному усилению их международного взаимодействия; поэтому глобализация подразумевает беспрецедентный дотоле уровень взаимозависимости экономик разных стран, качественное ускорение в масштабах всей планеты обменов товарами, услугами, капиталами, информацией и т.п., всестороннее расширение торговых и других форм внешнеэкономических связей. Это — подлинное отражение объективно протекающих в современном мире процессов.

Объективная тенденция к глобализации порождает повышение роли международных форм координации деятельности государств, в том числе роли международных организаций. При этом особо следует подчеркнуть, что тенденция к глобализации не означает устранения нацио-

нальных экономик и социально-политических, а также культурных особенностей стран.

Культурное многообразие стран мира, населенных народами с различным вероисповеданием, историческими и национальными традициями, а также многообразие политических и социально-экономических систем представляют собой важную сферу жизни человечества. В современных условиях, как и ранее, лишь к *внутренней компетенции любого национального государства* относится выбор общественно-политической системы, способной наилучшим образом задействовать весь государственный потенциал для наиболее эффективной реализации в эпоху глобализации имеющихся в распоряжении данной национальной экономики конкурентных преимуществ. Вызовы глобализации требуют от страны высокой конкурентоспособности *совокупного государственного потенциала*, хотя и усиливается возможность перераспределения ресурсов в сторону более сильных и развитых стран.

Глобализация является одной из важнейших, но не единственной формой современного этапа развивающейся *интернационализации производства и международной экономической жизни*. В действительности одновременно с процессами глобализации получают развитие и процессы региональной экономической интеграции (регионализации).

Международная региональная экономическая интеграция, ее формы и этапы

Экономическая интеграция на региональном и субрегиональном уровнях — это форма интернационализации хозяйственной жизни двух или более государств, принципиальным отличием которой от всех других существующих или ранее существовавших форм межгосударственного экономического сотрудничества являются *взаимопереплетение* и *взаимопроникновение национальных процессов воспроизводства*. Интеграция, кроме того, предполагает постепенное проведение согласованной экономической политики во взаимоотношениях между участвующими в ней государствами, а также в отношениях с третьими странами.

Качественное значение развивающегося процесса региональной (субрегиональной) интеграции в том, что происходит постепенное формирование относительно устойчивых связей структурного характера, при этом само сотрудничество между странами-партнерами обретает уже не только торгово-экономический, но со временем и технико-технологический и финансово-инвестиционный характер. В этот процесс вовлекаются многие тысячи банков, фирм, производственных компаний, научно-технических центров, как входящих в орбиту влияния ТНК, так и обслуживающих интересы мелкого и среднего бизнеса.

Интеграция представляет собой довольно длительный процесс, завершающийся созданием полноценного, единого экономического, или *общехозяйственного*, пространства с очень высокой степенью как экономического взаимодействия на всех уровнях, так и взаимодействия политического. Исторически и организационно этой стадии предшествуют несколько этапов, или промежуточных стадий, которые в определенной последовательности проходят государства, вступающие в процесс интеграционного взаимодействия.

Зона свободной торговли — это самый первый этап, или стадия интеграционного сотрудничества, на которой страны-участницы упраздняют взаимные торговые барьеры, но при этом сохраняют полную свободу действий в своих экономических связях с третьими странами: упраздняют или, напротив, вводят новые пошлины либо иные ограничения, заключают любые торгово-экономические договоры и соглашения. По этой причине между странами — участницами зоны свободной торговли сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающих их государственные границы, и как бы «отсекающие» от льготного провоза ту часть товарной массы, которая завезена из третьих стран.

Классическим примером зоны свободной торговли остается деятельность Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), образованной еще в 1960 г. С 1 января 1995 г., после вступления троих из семи ранее входивших в ее состав государств в Европейский союз (ЕС), в ЕАСТ остаются четыре страны: Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария. Все они отдают предпочтение практике заключения двусторонних экономических договоров и соглашений, которые каждая из них подписывает по самым различным вопросам с любыми государствами мира, в том числе с ЕС.

Таможенным союзом называется следующая после зоны свободной торговли стадия интеграционного сотрудничества, на которой государства, образующие этот союз, идут дальше, договариваясь не только об устранении взаимных *торговых барьеров*, но и об учреждении единой системы *внешних торговых барьеров и общих таможенных пошлин* по отношению ко всем третьим странам. В этом случае таможенные службы и органы, действующие на «внутренних» границах стран — участниц такого союза, постепенно упраздняются, передавая свои функции таможенным службам на его внешних границах, которые отныне становятся как бы общими границами единого таможенного пространства, формируемого этими странами. Примером успешной деятельности такого таможенного союза может служить Европейское экономическое сообщество, или ЕЭС (прежнее название Европейского союза), которое в течение довольно длительного периода, начиная с конца 60-х годов, находилось еще именно на этой стадии взаимодействия, постепенно развиваясь в сторону полноценного *общего рынка*.

Именно на стадии таможенного союза начинают функционировать *наднациональные органы* экономической группировки, наделенные решением стран-участниц определенными координирующими и распорядительными функциями, а также контрольными правами. Таким образом, имеет место добровольное делегирование государствами некоторой части своих суверенных полномочий специально созданным межгосударственным структурам в интересах лучшей координации и продвижения интеграционных процессов. *Принципиальное значение этих особых органов в том, что их решения, принятые в установленном порядке, являются обязательными для исполнения соответствующими национальными организациями и органами управления стран — участниц интеграционного объединения (содружества, сообщества).* С дальнейшим развитием интеграционного процесса по мере перехода к следующим, более высоким его стадиям значение наднациональных органов возрастает.

На этой же стадии возникает и *общий бюджет* интеграционного объединения, формируемый на основе регулярных отчислений стран-участниц и используемый для общеинтеграционных нужд — совместной реализации намеченных целей сотрудничества.

Общий рынок является следующей стадией интеграционного взаимодействия и характеризуется тем, что участвующие в нем государства договариваются о свободном перемещении через национальные границы уже не только товаров, но и всех других факторов производства (услуг, капиталов и рабочей силы), тем самым завершая формирование *общего рыночного пространства*. В качестве примера можно назвать то же Европейское экономическое сообщество, прошедшее в своем развитии и эту стадию и потому долгое время носившее еще и второе название — «Общий рынок».

Однако полноценное интеграционное сотрудничество не сводится к одним только рыночным методам и рычагам. Процессы взаимопроникновения национальных хозяйств на всех уровнях формирования *единого экономического пространства* нуждаются в столь же разноуровневом и целенаправленном регулировании всей складывающейся региональной общности, причем не только средствами государственного, но и межгосударственного регулирования. Достижение этой цели как раз и обеспечивается постепенным становлением все более согласованной внутри- и внешнеэкономической (а затем и в целом внешней) политики партнеров, реализация которой по силе лишь мощным организационным структурам интеграционной группировки и которая уж никак не может быть обеспечена с помощью исключительно рыночных методов.

Высшая стадия интеграционного сотрудничества (иногда ассоциируется с полным экономическим союзом) предполагает, что государства, в него вступающие, договариваются не только о взаимной отмене пошлин или организации взаимных платежей, но и о проведении совместной торговой, а вслед за ней и общей экономической политики по отношению к третьим странам, а также об уже известной унификации всей своей государственной экономической политики. Кроме того, происходит постепенное формирование единого (целостного) *социального пространства*, в ходе которого:

- сближаются основы проводимой в странах — членах интеграционного объединения *социальной политики* и национальных законодательств в части определения «базисных» для всего объединения социально-экономических гарантий населению;
- начинается целенаправленное сближение уровней социального развития различных стран, входящих в данное интеграционное объединение;
- создается механизм определенного перераспределения финансовых ресурсов интеграционного объединения в пользу не только наименее развитых стран, входящих в него, но и их отдельных частей (административных регионов).

С последним тесно связано и проведение *единой региональной политики* интеграционного сообщества (объединения), основы которой закладываются еще на стадии перехода к общему рынку. Цель ее — постепенная унификация процесса структурно-технологической перестройки хозяйства на всей территории интегрирующихся стран. На высшей стадии интегра-

ционного сотрудничества такая унифицированная региональная политика становится по-настоящему единой, включая в себя помимо чисто структурно-технологических аспектов и новое содержание. Речь уже идет о *выравнивании* социально-экономического положения стран-участниц в целом и их административных регионов, а также о создании условий для развития их в будущем как *единого хозяйственного организма*.

Кроме того, при переходе к этой стадии взаимодействия общая экономическая политика по отношению к окружающему миру постепенно дополняется и согласованной внешней политикой, что, в свою очередь, предоставляет еще более широкие возможности взаимовыгодного объединения сил и средств сторон в интересах экономического развития. На этой, наиболее высокой стадии интеграционного взаимодействия роль наднациональных органов становится еще более значимой; внутри них окончательно завершается процесс своеобразного *разделения межгосударственных властей* на законодательные, исполнительные и судебные органы интеграционного сообщества с жестко очерченными функциями.

В последние годы некогда развивавшийся лишь в нескольких регионах мира интеграционный процесс охватил уже практически все континенты и субконтиненты и привел к образованию многочисленных региональных и субрегиональных торгово-экономических блоков, большая часть которых ставит конечной целью своей деятельности именно выход на интеграционную стадию экономического сотрудничества. Можно сказать, что современное мировое экономическое пространство все больше превращается в определенном аспекте в территорию, фактически «поделенную» на межгосударственные интеграционные группировки, число которых постоянно возрастает.

> К настоящему времени в мире с разной степенью эффективности действуют около 100 региональных (субрегиональных) торговых и экономических соглашений и договоренностей. Далеко не всегда за ними стоят прочные, устоявшиеся межгосударственные объединения; в ряде случаев (особенно это относится к союзам, провозглашенным некоторыми африканскими и латиноамериканскими странами) интеграционное сотрудничество не продвинулось дальше бумаги, на которой написан соответствующий договор. Например, по оценке экспертов Всемирного банка, лишь немногим более 20 межгосударственных объединения являются по-настоящему интеграционными по характеру реального сотрудничества между входящими в них странами.

Можно сказать, что интеграция на региональном и субрегиональном уровнях становится доминирующей тенденцией развития международных экономических отношений, она характеризуется многообразием форм и углублением сотрудничества в ранее возникших основных группировках. К этому объективно побуждает нарастающая конкурентная борьба за рынки сбыта и источники сырья, делающая необходимой кооперацию вначале материально-финансовых, а затем и производственных усилий государств-соседей, что позволяет экономить на таможенных сборах, дополнительных издержках производства и обращения, а также выступать единой силой против конкурентов на мировом рынке. Именно поэтому в интеграционные процессы с соседними странами все активнее включаются даже наиболее мощные в экономическом отношении государства.

Основные международные интеграционные группировки в современном мире

Европейский союз (ЕС) является своего рода эталоном развития экономической интеграции, хотя в настоящее время и переживает сложный период. В настоящее время 12 из входящих в его состав государств Западной, Северной, Центральной и Восточной Европы образуют экономический и валютный союз (так называемую «зону евро»), предполагающий, помимо прочего, проведение скоординированной международной экономической политики; остальные страны — участницы ЕС по различным причинам либо воздерживаются от вхождения в «зону евро» (Великобритания, Дания и Швеция), либо находятся на пути к его введению (так называемые «новые страны-члены»). Важнейшая роль в этой конструкции отводится именно валютной составляющей. Введенная в безналичный оборот с 1 января 1999 г., новая единая европейская валюта — евро в течение первых месяцев 2002 г. заменила в обращении французские и бельгийские франки, итальянские лиры и германские марки, австрийские шиллинги и испанские песеты, а также другие национальные валюты и стала полноценным платежным средством на территории Евросоюза.

Действует единый *Центральный Европейский банк* с резиденцией во Франкфурте-на-Майне (Германия), ставший эмиссионным центром всего Евросоюза; центральные банки государств — членов «зоны евро» превратились в его филиалы. За всем этим, по мнению ряда экспертов и специалистов, уже просматриваются реальные контуры будущей западноевропейской политической конфедерации. Однако любая поспешность на этом пути, предполагающем постепенный добровольный отказ стран-членов от целого ряда атрибутов национального суверенитета, грозит негативной реакцией со стороны многих из них. Последний пример тому — трудности в процессе принятия Конституционного акта Объединенной Европы (Европейская Конституция), отвергнутого на общенациональных референдумах во Франции и Нидерландах в мае—июне 2005 г., что приводит к замедлению процесса введения этого документа в действие.

В середине 90-х годов прошлого столетия начали действовать два крупных объединения на Американском континенте: **Североамериканская зона свободной торговли** (НАФТА), объединившая три страны (США, Канаду и Мексику), и торговый пакт «Меркосур» в Южной Америке, заключенный между Аргентиной, Бразилией и Уругваем (впоследствии к нему присоединился Парагвай), имеющий конечной целью образование полноценной зоны свободной торговли, а впоследствии — таможенного союза. С декабря 1999 г. страны — участницы «Меркосур» заняты подготовкой к постепенному введению единой валюты. Активизировали взаимное сотрудничество и страны — участницы **«Андского пакта»** (Венесуэла, Колумбия, Перу, Чили и Эквадор). Один из последних весьма показательных примеров развития регионального сотрудничества в Западном полушарии — подписание Соединенными Штатами в 2004 г. с Гватемалой, Гондурасом, Коста-Рикой, Никарагуа, Сальвадором и Доминиканской Республикой масштабного **Соглашения о Центральноамериканской зоне свободной торговли** (ЦАФТА), предполагающего постепенную отмену барьеров в торговле продовольственными, текстильными и другими товарами, составляющими основу международной торговли в этом регионе. В то же время усилия США

по формированию **Панамериканской зоны свободной торговли** (*«Зоны свободной торговли Америк»*), которая бы объединила в один интеграционный блок все страны обеих частей Американского континента, не находят поддержки у крупнейших латиноамериканских государств ввиду более очевидных политических, нежели экономических, целей, преследуемых Соединенными Штатами в этом проекте.

Одновременно масштабные процессы транстихоокеанского экономического сотрудничества развиваются в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), где образована **организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества** (АТЭС). Созданная в 1989 г., эта группировка объединяет в настоящее время 21 государство, имеющее выход к Тихому океану (отсюда название). В их числе — США, КНР, Япония, Россия и др. На сегодняшний день страны — члены АТЭС в совокупности производят свыше 55% всей мировой продукции, во многом определяя, таким образом, состояние экономического климата на планете. Кроме того, еще в 1994 г. ими принята так называемая Богорская декларация о либерализации взаимной торговли к 2020 г. К этому времени предполагается завершить создание крупнейшей в мире зоны свободной торговли по обоим берегам Тихого океана, которая бы охватывала системой договоров и соглашений не менее 50% всего мирового товарооборота.

Непосредственно в Азии в крупный политический и экономический конгломерат сложилась **Ассоциация стран Юго-Восточной Азии** (АСЕАН), в которую вошли десять государств: Бруней, Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Камбоджа, Лаос и Мьянма (бывшая Бирма). Многие из стран этой группировки вплоть до кризиса 1997–1998 гг. демонстрировали чуть ли не самые высокие в мире среднегодовые темпы экономического роста. Долгое время ограничиваясь лишь организацией разовых мероприятий по облегчению взаимных торгово-экономических контактов, в последние годы страны-участницы серьезно продвинулись в выработке долгосрочной модели интеграционного развития в регионе, в качестве которой определено построение общего рынка Восточной Азии. Начиная с конца 1999 — начала 2000 г. страны взяли курс на постепенное последовательное создание в регионе таможенного союза, общего рынка и введение «единой азиатской валюты» наподобие евро. По итогам состоявшейся в декабре 2005 г. в г. Куала-Лумпуре (Малайзия) встречи глав государств и правительств стран АСЕАН, Китая, Японии, Индии, Южной Кореи (Республика Корея), Австралии и Новой Зеландии принято решение о формировании Восточноазиатского сообщества.

Еще в середины 90-х годов прошлого столетия предпринимались попытки оживить выдвигавшиеся ранее идеи региональной интеграции в Южной Азии. Длительные переговоры увенчались достижением в Дели принципиального соглашения о создании **Южноазиатской зоны свободной торговли**, участниками которой согласились стать Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Непал и Мальдивские острова. Страны-участницы договорились о взаимном введении ряда таможенных льгот в рамках преференциального торгового соглашения. В то же время развитию интеграционного сотрудничества в Южной Азии в полную меру препятствуют до сих пор сохраняющиеся напряженные политические отношения между Индией и Пакистаном.

На Африканском континенте наиболее успешные примеры развития стабильных межгосударственных отношений, позволяющих добиться существенного увеличения объемов взаимной торговли, демонстрируют Преференциальная торговая зона для Восточной и Южной Африки (ПТЗ) и Конфедерация по координации развития стран Южной Африки (САДКК).

На Среднем Востоке в 1981 г. был создан и до сих пор функционирует **Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива** (ССАГПЗ), объединяющий Саудовскую Аравию, Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) и Оман и называемый иногда «нефтяной шестеркой». Большинство из входящих в него стран являются одновременно членами Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК), но в отличие от этого картеля участники «шестерки» проводят довольно эффективную скоординированную политику не только по организации добычи и сбыта нефти, но и по созданию в регионе производственной и социальной инфраструктуры, которая бы способствовала формированию будущего единого производственного пространства.

В ходе развития межгосударственной экономической интеграции стороны учитывают национальные, этнические, культурно-исторические, религиозные особенности народов участвующих в этом процессе стран, взаимные государственные интересы, политические и экономические права, стараются максимально использовать преимущества каждой из национальных экономик, участвующих в интеграционном объединении, с целью постепенного создания интернациональной хозяйственной общности, состоящей из подлинно равноправных партнеров. В этом — основная особенность международной экономической интеграции как формы развития современного мирового хозяйства.

Интеграционные процессы развиваются и на территории стран, ранее входивших в состав СССР.

Содружество Независимых Государств

Развал Советского Союза привел к разрыву целостного хозяйственно-производственного пространства, прекращению кооперационных связей между предприятиями, научными и производственными объединениями, а также превращению бывших межреспубликанских границ в рамках единой страны в межгосударственные. Последнее, в свою очередь, повлекло за собой моментальное возникновение многочисленных барьеров на пути взаимных торговых и других экономических отношений, потребовало огромных расходов для экономик новых независимых государств.

В этих условиях Россия и другие бывшие советские республики встали перед проблемой формирования новых экономических взаимоотношений и воплощения новой схемы хозяйственного сотрудничества, которая бы не только учитывала интересы каждого из партнеров одновременно с возможностями достижения максимальных общих результатов развития на основе взаимовыгодного разделения труда, но и позволила минимизировать издержки от развала единой союзной экономики.

Этим целям должно было служить Содружество Независимых Государств (СНГ), образованное в декабре 1991 г.

Будучи полноправной международной организацией, строящей свою деятельность на принципах международного права, СНГ ставит задачи:

- содействовать в меру возможностей каждой стране-участнице в осуществлении ее собственной модели экономических реформ и государственного строительства;
- способствовать развитию взаимных отношений во многих областях — как в экономической, так и в социально-политической сферах;
- обеспечивать условия для сохранения сложившихся духовных, гуманитарных и культурных связей.

Все эти положения, зафиксированные еще в Беловежских соглашениях, нашли подтверждение в принятом в 1993 г. Уставе СНГ. Данный документ помимо перечисленных выше предполагает следующие основные направления согласованной экономической политики:

- формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов;
- координацию социальной политики, разработку совместных социальных программ и мер по снижению социальной напряженности в связи с проведением экономических реформ;
- согласованное развитие систем транспорта и связи, а также энергетических систем;
- координацию кредитно-финансовой политики;
- всестороннее содействие развитию торгово-экономических связей стран — участниц Содружества;
- поощрение и взаимную защиту инвестиций;
- содействие стандартизации и сертификации промышленной продукции и товаров;
- правовую охрану интеллектуальной собственности;
- содействие развитию общего информационного пространства;
- осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и т.п.

При всей значимости принятия Устава и других документов об учреждении и развитии СНГ общими их недостатками являются:

- отсутствие четко прописанного механизма реализации отмеченных выше положений;
- неопределенность взаимных полномочий межгосударственных органов власти и управления и общих органов Содружества в части организации конкретных мероприятий в рамках осуществления указанных согласованных направлений экономической политики.

Анализ показывает, что вопреки теории и международной практике интеграционного развития, предполагающих последовательное восхождение от более низких к более высоким ступеням (этапам) сотрудничества, характерной чертой отношений внутри СНГ стали действия, когда попытки перескочить через этапы интеграционного развития чередуются с «откатами» в намечаемых целях. В итоге, несмотря на то что количественно к 1994 г. СНГ включало в себя уже 12 стран из числа 15 бывших союзных республик СССР (за исключением прибалтийских), качество отношений между ними оставляло желать лучшего: ни одно

из принимавшихся в 1992—1994 гг. решений фактически так и не было реализовано.

Подобное положение ведет к неизбежному регрессу в экономических и политических отношениях сторон, когда с каждой новой невыполненной задачей, в свою очередь, углубляется кризис во взаимоотношениях.

Ситуация усугублялась тем, что одновременно с нарастанием кризиса во взаимоотношениях стран Содружества характерной чертой первого этапа развития СНГ стал и острый социально-экономический кризис внутри большинства из этих стран. Общей чертой всех государств, образовавшихся после распада СССР, стал масштабный спад производства. Так, падение производимого ВВП в среднем по СНГ за 1991—1995 гг. достигло почти 50%.

Кризисные явления в экономиках стран СНГ были вызваны в значительной мере нарушением хозяйственных связей между бывшими республиками СССР. Расчеты показывают, что разрыв этих связей обусловил около трети общего экономического спада в странах СНГ. В целом, согласно официальной статистике, за 1991—1995 гг. товарооборот в рамках СНГ в стоимостном выражении уменьшился на 60%. Одновременно доля торговли между республиками Содружества в общем их товарообороте неуклонно снижалась: до 53% в 1992 г., до 40% в 1994 г. и до 35% в 1995 г.

При этом наиболее заметным оказалось снижение товарооборота России с партнерами по СНГ — почти в пять раз, а доля его в общем объеме российской внешней торговли упала до 21—22% в 1995 г.

Усилению центробежных тенденций в 1992—1995 гг., дальнейшему разрыву экономических связей между странами Содружества способствовали также:

- переориентация бывших межреспубликанских поставок в рамках СССР на рынки «дальнего зарубежья» в связи с растущими взаимными неплатежами по осуществлявшимся текущим поставкам продукции;
- сжатие масштабов производства вследствие, во-первых, потери общей управляемости национальными экономиками, ранее являвшимися составными частями единого народнохозяйственного комплекса СССР, во-вторых, либерализации цен и, в-третьих, проведения жесткой денежно-кредитной политики;
- более низкий (в условиях либерализации цен) уровень конкурентоспособности продукции, производимой государствами Содружества, по сравнению с продукцией, импортируемой из третьих стран, что делало более предпочтительным развитие торговых отношений с последними.

Одним из наиболее сильных ударов, который СНГ получило в 90-е годы, стали российский дефолт 17 августа 1998 года и последовавшая девальвация российской национальной валюты — рубля. Фактически начался новый этап развития общего кризиса на территории СНГ, продолжавшийся до конца 1999 г., когда экономика стран Содружества, наиболее тесно связанных с Россией, понесла тяжелые потери. В первую очередь это было вызвано резким ростом отрицательного сальдо в их торговле с Россией вследствие:

- удешевления российского экспорта от падения рубля;
- одновременного удорожания собственных товаров на российском рынке.

В результате кризиса по итогам 1998 г. удельный вес государств СНГ в общем объеме российского товарооборота, после некоторого увеличения в 1996—1997 гг., вновь снизился до 22,3%.

В ходе развития социально-экономических процессов в разных странах СНГ выявились существенные различия. Так, например, в ряде бывших союзных республик удалось существенно уменьшить темпы спада промышленного производства (Белоруссия, Туркменистан) или даже увеличить объемы произведенной продукции (Узбекистан). Этого удалось добиться благодаря меньшей утрате государственного регулирования социально-экономических процессов, чего не допустили в указанных выше государствах и что одновременно оказалось характерным для большинства других стран СНГ. В то же время можно выделить следующие общие тенденции кризисной эволюции государств Содружества.

Во-первых, дезинтеграционные процессы сформировали в подавляющем большинстве стран СНГ систему воспроизводства, ориентированную в большой степени на экспортно-сырьевые отрасли и финансово-посредническую деятельность.

Во-вторых, оказались как бы невостребованными и образовали устойчивую кризисную зону машиностроительный комплекс (за исключением Республики Беларусь), производство потребительских товаров и конструкционных материалов.

В-третьих, происходила устойчивая деградация структуры промышленного производства и экспорта, в них из года в год росла доля энергосырьевых отраслей.

В-четвертых, вследствие повышенного износа основных производственных фондов, роста энергоемкости и материалоемкости остающегося производства, недоамортизации происходило массовое качественное ухудшение производственных характеристик.

В-пятых, сузился фронт фундаментальных научных исследований, ухудшились условия материально-технического обеспечения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, ускоренными темпами сокращалось наукоемкое и высокотехнологичное производство.

В-шестых, уменьшился спрос на рабочую силу, в связи с чем стала расти явная и скрытая безработица одновременно с деквалификацией трудового потенциала (в особенности наукоемких отраслей).

В целом можно сделать вывод, что по итогам 90-х годов минувшего столетия политическая и экономическая межгосударственная интеграция в рамках СНГ на многосторонней основе не состоялась. Весь указанный период характеризовался нарастанием кризисных явлений во взаимоотношениях стран — членов СНГ, усиливающихся неэффективностью деятельности механизма взаимного сотрудничества.

В конце 90-х годов начинается новый этап развития СНГ, предпринимаются определенные попытки оживить межгосударственное сотрудничество бывших советских республик, придав ему именно интеграционный, т.е. комплексный и более системный, характер. Периодически возникающие внешние угрозы, территориальные претензии, выдвигаемые как государствами Содружества друг к другу, так и третьими странами, делали (и продолжают делать в настоящее время) объективно необходимой координацию чисто политических и военно-политических действий целого

ряда стран СНГ как на многосторонней (например, в рамках Договора о коллективной безопасности), так и на двусторонней основе (Россия — Армения, Россия — Таджикистан, позже — Россия — Белоруссия и др.).

Еще в середине 90-х годов в ряде стран СНГ произошло сразу несколько событий, открывших возможности для ускоренного развития многостороннего экономического сотрудничества между группой государств внутри Содружества. К ним относятся:

- заключение в январе 1995 г. Россией, Белоруссией и Казахстаном *Таможенного союза*, декларировавшего отмену тарифных ограничений и упразднение внутреннего таможенного контроля (включая снятие таможенных постов на границах между этими республиками), с последующей ликвидацией внутренних таможенных границ. Как отмечалось в основных документах этой организации, Таможенный союз «открыт для присоединения любого государства СНГ, признающего его принципы и готового взять на себя в полном объеме обязательства, вытекающие из принятых документов»;
- принятие Указа Президента России от 14 сентября 1995 г. «Об утверждении Стратегического курса РФ с государствами-участниками СНГ», в котором восстановление многогранных связей и форм интеграции, взаимовыгодное экономическое сотрудничество признаны важными приоритетами внутренней и внешней политики России.

Указанные события создавали общий благоприятный климат для расширения торгово-экономических связей между Россией, Белоруссией и Казахстаном и для постепенного перехода к более сложным, собственно интеграционным формам сотрудничества. В марте 1996 г. к Таможенному союзу присоединилась Киргизия, а с января 1999 г. в нем в качестве полноправного члена участвует Таджикистан. Странами было подписано специальное соглашение об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях; согласно договору предполагались отмена тарифных ограничений и постепенное упразднение таможенного контроля на внутренних границах этого объединения.

С середины 90-х годов внутри Содружества получают, а с конца 90-х годов ускоряют развитие различные формы интеграционного взаимодействия, знаменующие *разноскоростное* сближение внутри разных групп бывших союзных республик. Это означает, что партнеры по СНГ приходят к выводу о желательности ускоренного развития всестороннего взаимного сотрудничества между некоторыми из них — в случае, если не все члены Содружества согласны на одновременное проведение каких-либо масштабных и радикальных шагов в области продвижения интеграции.

К началу XXI столетия на территории Содружества сложились и реально действовали следующие интеграционные объединения:

- Таможенный союз пяти государств в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана, преобразованный осенью 2000 г. в **Евразийское экономическое сообщество** (ЕврАзЭС)[1];

[1] Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. в Астане и вступил в силу 31 мая 2001 г. В настоящее время статус наблюдателя в ЕврАзЭС присвоен Украине, Молдавии и Армении.

• Центрально-азиатский союз (Казахстан, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан), образованный еще в 1994 г. и преобразованный в 1998 г. в Центрально-азиатское экономическое сообщество, а в феврале 2002 г. – в организацию **«Центрально-Азиатское сотрудничество»** (ЦАС);

• Союзное государство Белоруссии и России.

Кроме того, продолжает существовать политико-экономическое объединение четырех (до мая 2005 г. — пяти) государств СНГ в составе Грузии, Украины, Азербайджана и Молдавии (по первым буквам стран-участниц — ГУАМ, ранее, до выхода из состава этой организации Узбекистана — ГУУАМ).

Что касается **ЕврАзЭС**, то образовавшие его государства сошлись на необходимости окончательной структуризации взаимных интересов в рамках четко обозначенной модели сотрудничества при условии достижения столь же четких договоренностей о конкретных действиях. Учреждены руководящие органы нового интеграционного объединения в составе СНГ: Межгосударственный совет (на уровне глав государств стран-членов), Совет глав правительств и Интеграционный комитет (на уровне заместителей глав правительств). Высшим должностным лицом объединения пяти государств становится генеральный секретарь ЕврАзЭС, работающий на постоянной основе и утверждаемый решением Межгосударственного совета.

В случае с ЕврАзЭС впервые в СНГ создан механизм принятия решений по конкретным хозяйственно-экономическим вопросам, который предусматривает различные возможности вступивших в данное интеграционное объединение государств в зависимости от их экономического потенциала.

При этом, разумеется, при решении стратегических и политических вопросов развития ЕврАзЭС сохраняется абсолютное равенство стран-участниц по принципу «одна страна — один голос», как и предполагается самими основами интеграционного сотрудничества. Такой инвариантный подход стимулирует страны — участницы данной интеграционной группировки к максимально эффективному использованию возможностей взаимного сотрудничества для наращивания собственного экономического потенциала.

В июне 2004 г. в Астане (Республика Казахстан) по итогам X заседания Межгосударственного совета стран — членов ЕврАзЭС было подписано Соглашение о сотрудничестве на рынке ценных бумаг. В июне 2005 г. на очередном заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС, состоявшемся в Москве, было принято решение о формировании *Межгосударственного банка ЕврАзЭС*, призванного осуществлять кредитование общих проектов на долгосрочной основе.

ЕврАзЭС, таким образом, является своего рода более продвинутой «площадкой» для развития торгово-экономических отношений с постепенным приданием им интеграционного характера по сравнению с «большим» СНГ.

Российско-белорусское сотрудничество. Одновременно с развитием многосторонних торгово-экономических связей в рамках тогда еще Таможенного союза Россия и Белоруссия в апреле 1996 г. вышли на еще более развитую форму интеграционного сотрудничества — *Сообщество двух государств*. Соглашением о Сообществе предусматривалась максимальная степень взаимодействия экономик двух стран в рамках СНГ и Таможенно-

го союза; кроме того, были дополнительно созданы двусторонние исполнительные и представительно-консультационные органы. Через год, в апреле-мае 1997 г., были подписаны Договор и Устав *Союза России и Белоруссии*; тем самым был сделан следующий шаг в социально-экономическом и политическом сближении двух соседних стран и братских народов.

В декабре 1999 г. был подписан и вступил в силу договор о создании *Союзного государства Белоруссии и России*, который, в частности, предусматривает:

- постепенный переход к единой налоговой политике — от унификации и сближения налоговых законодательств двух стран до принятия общего Налогового кодекса Союзного государства;
- формирование на основе унифицированной нормативно-правовой базы общего рынка ценных бумаг и его инфраструктуры;
- унифицирование торговых режимов в отношении третьих стран и международных организаций, а в дальнейшем — принятие унифицированных нормативно-правовых актов России и Белоруссии;
- поэтапную валютную интеграцию на основе введения единой денежной единицы (валюты) и одновременного формирования единого эмиссионного центра.

В августе 2004 г. на встрече президентов Российской Федерации и Республики Беларусь было обозначено, что валютная интеграция рассматривается, во-первых, в качестве *одной из составляющих*, во-вторых, не как *самоцель*, а исключительно *наряду и в комплексе, в частности, с созданием единой пограничной системы, единой таможенной территории, общего бюджета*. Однако к настоящему времени ряд договоренностей еще не реализован.

В настоящее время Белоруссия является вторым (после Германии) торговым партнером Российской Федерации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что во главу угла развития «продвинутых» торгово-экономических отношений с заинтересованными странами — членами СНГ, входящими наряду с РФ в региональные («субрегиональные») интеграционные объединения, Россия и ее партнеры ставят задачу постепенного формирования единого экономического пространства. Такая же задача была поставлена на неформальной встрече в Москве 23 февраля 2003 г. с участием лидеров четырех государств СНГ: России, Белоруссии, Казахстана и Украины, по завершении которой стороны выступили со специальным заявлением. В частности, было решено, что на новом этапе экономической интеграции заинтересованные страны начинают переговоры по мерам, необходимым для формирования *Единого экономического пространства*.

Единое экономическое пространство. В сентябре 2003 г. в г. Ялте (Крым, Украина) состоялось подписание Соглашения о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП) между Россией, Белоруссией, Украиной и Казахстаном. С этой целью намечено согласование экономической политики по целому ряду направлений хозяйственной деятельности. В частности, 15 сентября 2004 г. в Астане (Республика Казахстан) главами четырех государств — членов ЕЭП был утвержден перечень из 29 документов, среди которых:

- проекты, касающиеся принятия единых правил по определению страны происхождения товара и его таможенной стоимости;

- единые правила лицензирования экспортных и импортных товаров;
- единые правила транзита через территорию стран ЕЭП;
- единые принципы предоставления сельскохозяйственных и промышленных субсидий;
- соглашение о таможенном контроле за реэкспортом;
- соглашение об инвестиционной деятельности и свободном движении капитала на территории стран ЕЭП и другие.

Согласно достигнутым в Астане договоренностям указанные документы должны были быть готовы к подписанию до конца 2004 г., с тем чтобы к 1 июля 2005 г. они вступили а законную силу.

Одновременно страны — участницы ЕЭП приняли решение о взаимном переходе уже с 1 января 2005 г. к взиманию НДС при экспорте товаров по принципу страны назначения. Это в полной мере относится и к экспортируемым Россией в Белоруссию, Казахстан и Украину энергоносителям (нефть, природный газ и газовый конденсат); отныне налоги на эту продукцию должны начисляться в тех странах, в которые она поставляется. (Ранее, например при экспорте российских нефтепродуктов в Украину, НДС взимался дважды — при выезде из России и при въезде в Украину, что в конечном счете делало эти нефтепродукты предельно дорогими и для производства, и для личного потребления.) Аналогичным образом товары из Белоруссии, Казахстана и Украины, экспортируемые в Россию, должны облагаться НДС на территории Российской Федерации. Указанная мера позволит значительно удешевить товары и услуги и увеличить общие объемы взаимного товарооборота.

В то же время для дальнейшего функционирования ЕЭП необходима синхронизация налогового и таможенного законодательства стран-участниц, чего пока нет даже в рамках ЕврАзЭС. По состоянию на конец 2005 г. Россия, Белоруссия, Казахстан и Украина имели разное законодательство в этих сферах. В таких условиях «размывание» таможенных границ привело бы к бесконтрольному завозу товаров из третьих стран и, соответственно, к прямому ущербу для стран — членов ЕЭП.

В настоящее время в рамках СНГ продолжается развитие своеобразного «перекрестного» сотрудничества между странами — членами различных субрегиональных группировок внутри Содружества, а также между такими группировками и отдельными государствами — членами Содружества. Выше уже упоминалось о том, что Украина, Молдавия и Армения имеют статус наблюдателя в ЕврАзЭС. В свою очередь, в мае 2004 г. на очередном заседании Совета глав государств организации «Центрально-Азиатское сотрудничество» было принято решении об удовлетворении заявки Российской Федерации о присоединении к ЦАС. В конце августа 2004 г. об этом присоединении было объявлено официально.

Далее, в октябре 2005 г., на встрече глав государств ЕврАзЭС и ОЦАС, было заявлено о том, что, учитывая совпадение стратегических целей и задач обеих интеграционных организаций и заявление Республики Узбекистан о вступлении в члены ЕврАзЭС, страны считают целесообразным объединение этих организаций. В развитие этого решения в январе 2006 г. Узбекистан официально стал шестым членом ЕврАзЭС.

Все указанные факты свидетельствуют о продолжении выбранного странами СНГ курса на реализацию преимуществ интеграционного со-

трудничества при учете сегодняшних реалий «разноскоростной» интеграции, фактически развивающейся в рамках нескольких межгосударственных объединений в составе СНГ.

Основные понятия

Глобализация
Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)
Европейский союз (ЕС)
Единое экономическое пространство (ЕЭП)
Организация «Центрально-Азиатское сотрудничество»
Региональная экономическая интеграция
Содружество Независимых Государств (СНГ)
Транснациональные корпорации (ТНК)
Формы региональной международной интеграции
Этапы международной экономической интеграции

Глава 56. Платежный баланс и внешнеэкономическая деятельность России

Макроэкономическая и аналитическая роль платежного баланса

Платежный баланс представляет собой систематизированную запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и внешним миром в течение определенного периода (см. гл. 32). Платежный баланс отражает состояние международных экономических отношений данной страны с внешним миром, которые осуществляются по двум основным каналам — международной торговли и финансов. Он содержит много ценной и полезной информации, необходимой для анализа экономической ситуации, сложившейся в стране, и для разработки адекватной макроэкономической политики (бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, внешнеторговой, валютной и т. п.).

Платежный баланс дает не только полное представление о масштабах реальных и финансовых потоков между данной страной и остальным миром, но и характеризует «внешнюю позицию страны», в частности, ее роль как экспортера или импортера на международном рынке товаров и услуг. На основе данных платежного баланса за ряд лет можно определить позицию страны по накопленным международным инвестициям, т.е. рассчитать баланс внешней задолженности, который представляет собой иностранные активы и пассивы страны на некоторый момент времени. Если активы страны за рубежом превышают ее ликвидные обязательства перед внешним миром, то страна в целом выступает нетто-кредитором остальных государств. В случае превышения ликвидных обязательств перед внешним миром над зарубежными активами страна становится нетто-должником на мировом рынке заемных средств.

Счета платежного баланса предоставляют информацию не только о накопленной задолженности, выплате процентов и осуществлении платежей по основной сумме долга, но и о возможностях страны зарабатывать в будущем валюту для обслуживания и погашения внешнего долга.

Данные платежного баланса о динамике золотовалютных резервов позволяют судить о целесообразности поддержания той или иной системы обменного курса, прогнозировать ближайшие тенденции на валютном и денежном рынках. По динамике и объему прямых иностранных инвестиций можно оценить инвестиционный климат в стране. В частности, низкая доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме притока иностранного капитала свидетельствует о низком доверии к стране и дает основание рассматривать ее инвестиционный климат как неблагоприятный и рисковый.

В платежном балансе отражаются и крупные потрясения в национальной экономике. Так, например, располагая данными о широкомасштабном оттоке спекулятивного капитала из страны, можно сделать вывод о «лихорадке» на валютном и фондовом рынках и возможном кризисе банковской системы.

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, т.е. представляет собой двухстороннюю запись всех экономических сделок. Принцип двойного счета предполагает, что любая международная сделка автоматически учитывается в платежном балансе дважды: один раз как кредит, а другой раз как дебет.

К ***кредиту*** относятся те сделки, в результате которых происходит отток ценностей и приток валюты в страну (они записываются со знаком «плюс»). Так, продажа самолетов за границу, предоставление услуг иностранным туристам, получение пенсий из-за рубежа, покупка иностранцами акций отечественных компаний записываются в кредит, поскольку эти сделки показывают поступления иностранной валюты.

К ***дебету*** относятся те сделки, в результате которых страна расходует валюту в обмен на приобретаемые ценности (они записываются со знаком «минус»). На дебетовом счете платежного баланса отражаются, например, такие сделки, как импорт автомобилей, покупка лицензий, переводы прибылей иностранных компаний из данной страны, предоставление долгосрочных займов. Подобные сделки приводят к уменьшению запасов иностранной валюты на счетах резидентов.

Структура платежного баланса России

Платежный баланс согласно стандартной классификации, разработанной Международным валютным фондом (МВФ), включает в себя *два основных счета*:

1) счет текущих операций;

2) счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Платежный баланс России составляется в соответствии со стандартной классификацией МВФ (данные платежного баланса России за 2005 г. приведены ниже в таблице). Данный платежный баланс как система учета операций имеет нейтральное агрегированное представление: в нем показываются одноименные статьи, а также рассчитывается их сальдо.

Платежный баланс Российской Федерации за 2005 г. (нейтральное представление), млн долл. США

Основные агрегаты					
	I квартал 2005 г.	II квартал 2005 г.	III квартал 2005 г.	IV квартал 2005 г.	2005 г.
Счет текущих операций	**20 257**	**22 516**	**19 724**	**21 751**	**84 249**
Товары и услуги	**21 924**	**26 964**	**27 310**	**27 373**	**103 571**
Экспорт	54 934	65 663	71 753	75 785	268 136
Импорт	−33 010	−38 700	−44 443	−48 412	−164 565
Товары	24 520	30 174	32 372	31 200	118 266
Экспорт	50 182	59 594	64 813	68 981	243 569
Импорт	−25 662	−29 420	−32 440	−37 781	−125 303
Услуги	−2 596	−3 210	−5 062	−3 827	−14 695
Экспорт	4 752	6 069	6 940	6 804	24 566
Импорт	−7 348	−9 280	−12 002	−10 631	−39 261
Доходы от инвестиций и оплата труда	**−1 478**	**−4 434**	**−7 205**	**−5 041**	**−18 159**
К получению	5 201	4 563	3 303	5 098	18 165
К выплате	−6 680	−8 997	−10 507	−10 140	−36 324
Оплата труда	−146	−203	−563	−958	−1 869
Полученная	346	566	428	375	1 714
Выплаченная	−492	−769	−991	−1 332	−3 583
Доходы от инвестиций	−1 333	−4 231	−6 642	−4 084	−16 290
К получению	4 855	3 997	2 875	4 724	16 451
К выплате	−6 188	−8 228	−9 517	−8 807	−32 741

Продолжение

	I квартал 2005 г.	II квартал 2005 г.	III квартал 2005 г.	IV квартал 2005 г.	2005 г.
Текущие трансферты	**−188**	**−13**	**−382**	**−580**	**−1 163**
Полученные	894	1 292	1 221	1 279	4 686
Выплаченные	−1 082	−1 305	−1 603	−1 859	−5 849
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	**−16 154**	**−20 369**	**−18 791**	**−17 057**	**−72 371**
Счет операций с капиталом	**−109**	**−1 232**	**−10 786**	**−9**	**−12 137**
Капитальные трансферты	**−109**	**−1 232**	**−10 786**	**−9**	**−12 137**
Полученные	122	191	166	199	678
Выплаченные	−231	−1 423	−10 953	−208	−12 815
Финансовый счет	**−16 045**	**−19 137**	**−8 004**	**−17 048**	**−60 235**
Прямые инвестиции	**2 871**	**3 203**	**3 449**	**−8 050**	**1 473**
За границу	−3 121	−3 865	−1 786	−4 354	−13 126
В Россию	5 992	7 067	5 235	−3 696	14 600
Портфельные инвестиции	**−3 206**	**1 894**	**−3 599**	**−6 609**	**−11 521**
Активы	−3 664	−1 986	−1 204	−3 812	−10 666
Обязательства	458	3 879	−2 395	−2 797	−854
Финансовые производные	**−90**	**−154**	**−6**	**17**	**−233**
Активы	148	178	276	256	858
Обязательства	−238	−332	−282	−239	−1 091
Прочие инвестиции	**−1 198**	**−6 071**	**230**	**18 546**	**11 506**
Активы	−9 826	−13 712	2 814	−10 116	−30 839
Наличная иностранная валюта	672	933	1 013	−1 196	1 422
Остатки на текущих счетах и депозиты	−3 513	−3 853	603	2 188	−4 576
Торговые кредиты и авансы предоставленные	−534	−2 038	−1 022	−4 444	−8 038
Ссуды и займы предоставленные	−836	−814	−1 777	−1 886	−5 312
Просроченная задолженность	−1 246	−587	12 735	12	10 913
Задолженность по товарным поставкам на основании межправительственных соглашений	139	127	−903	2 548	1 911
Своевременно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами	−4 451	−7 476	−7 959	−7 309	−27 195
Прочие активы	−56	−4	125	−29	36
Обязательства	8 627	7 641	−2 585	28 661	42 345
Наличная национальная валюта	−1	137	−56	14	94
Остатки на текущих счетах и депозиты	122	218	1 255	726	2 322
Ссуды и займы привлеченные	8 204	7 070	−3 710	28 034	39 597
Просроченная задолженность	19	8	7	−22	13
Прочие обязательства	284	208	−81	−91	320
Резервные активы	**−14 422**	**−18 008**	**−8 078**	**−20 952**	**−61 461**
Чистые ошибки и пропуски	**−4 103**	**−2 147**	**−933**	**−4 694**	**−11 878**
Общее сальдо	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

В *счете текущих операций* отражаются все поступления от продажи товаров и услуг нерезидентам и все расходы резидентов на товары и услуги, предоставляемые иностранцами, а также чистые доходы от инвестиций и чистые текущие трансферты (термин «чистые» означает сальдо между полученными и выплаченными доходами).

Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует *торговый баланс*. Проанализировав торговые балансы отдельных стран, можно получить данные о совокупном объеме международной торговли. Так, данные, приведенные в платежном балансе России за 2005 г., свидетельствуют о том, что торговый баланс сводился с положительным сальдо, величина которого составила 118 266 млн долл.

Торговый баланс России с 1999 г. постоянно сводится с положительным сальдо, хотя в последние годы темп роста импорта товаров выше, чем темп роста товарного экспорта.

Считается, что превышение экспорта над импортом, т.е. *положительное сальдо торгового баланса*, является показателем здорового состояния экономики, поскольку увеличивается мировой спрос на товары данной страны, и покупатели на внутреннем рынке предпочитают товары местного производства импортным товарам.

Однако подобная оценка состояния торгового баланса не всегда справедлива. Так, причиной увеличения положительного сальдо торгового баланса может быть не рост экономического потенциала страны, а изменение условий торговли, в частности, рост мировых цен на экспортную продукцию или снижение мировых цен на импорт. Именно увеличение мировых цен на нефть — основной продукт экспорта России — стал причиной значительного увеличения чистого экспорта товаров.

С другой стороны, не всегда *дефицит торгового баланса* свидетельствует о неблагоприятной экономической ситуации в стране. Причиной дефицита торгового баланса может быть благоприятный инвестиционный климат в стране (строительство заводов, железных дорог, шахт и т.п.), вследствие чего возникает необходимость в дополнительных закупках нового импортного оборудования.

Счет текущих операций фиксирует также экспорт и импорт услуг, к которым относятся платежи за использование интеллектуальной собственности (патентов, технологий, авторских прав), расходы, связанные с международным туризмом, транспортом, страхованием.

В балансе текущих операций отражаются чистые доходы от инвестиций. Они связаны с «чистым экспортом» кредитных услуг, т.е. услуг вкладываемого за рубежом национального денежного капитала. В эту статью включаются собственно доходы на инвестиции, проценты по долговым обязательствам, а также оплата труда резидентов, работающих за границей. Если национальный капитал за рубежом приносит больший объем процентов и дивидендов, чем иностранный капитал, инвестированный в данной стране, то чистые доходы от инвестиций окажутся положительными, в противном случае — отрицательными.

Чистые текущие трансферты включают переводы частных и государственных средств в другие страны без получения в ответ товара или услуги (пенсии, подарки, денежные переводы за границу или безвозмездная помощь иностранным государствам).

В представленном платежном балансе России за 2005 г. баланс текущих операций сводился с положительным сальдо. Это означает, что в целом доходы страны от экспорта товаров и услуг и трансферты из-за границы превышали ее расходы на импорт товаров и услуг, хотя чистые доходы от инвестиций составляли отрицательную величину в связи с ростом процентных выплат по внешнему долгу.

Все международные сделки с активами страны (их покупка и продажа) отражаются в ***счете операций с капиталом и финансовыми инструментами***. Когда, например, России предоставляется иностранный заем, она продает актив, т.е. обещание выплатить его в будущем с процентами. Подобная сделка отразится на счете операций с капиталом и финансовыми инструментами в графе «кредит» (обязательства). Когда кредит предоставляет Россия, ее активы растут, однако финансовые средства уходят из страны, поэтому данная сделка отразится в графе «дебет».

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами включает также *чистые капитальные трансферты* (безвозмездную передачу собственности на основной капитал). К ним относятся инвестиционные гранты, предоставленные, например, на строительство дорог, больниц, аэродромов. «Списание» задолженности правительству также включается в данный раздел платежного баланса.

Сальдо по статьям счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, которые отражают предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредитов, показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами. Предоставление кредитов означает расходы на покупку активов за границей (акций, облигаций, недвижимости и т.д.), получение же кредитов — не что иное, как поступления от продажи активов.

Международные потоки капитала по цели вложения подразделяются в платежном балансе на прямые, портфельные и прочие инвестиции. К *«прямым» инвестициям* относится долгосрочное вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала. В состав прямых инвестиций входят: вложение компаниями за рубеж собственного капитала — капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях; реинвестирование прибыли — доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору; внутрикорпорационные переводы капитала в форме кредитов и займов между прямым инвестором и дочерними (ассоциированными) компаниями и филиалами.

Портфельные инвестиции представляют собой долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования. Портфельные инвестиции разделяются на вложения в акционерные ценные бумаги и долговые ценные бумаги.

Прочие инвестиции включают предоставленные и привлеченные торговые кредиты и авансы, предоставленные и привлеченные ссуды и займы, остатки на текущих счетах и депозиты, наличную иностранную и национальную валюту, просроченную задолженность, изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, по *определению равняется нулю*, а это означает, что все долги страны должны быть оплачены. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету капитала и финансовых операций. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, то погашение задолженности осуществляется Центральным банком за счет сокращения *официальных резервов иностранной валюты*.

Официальные резервы иностранной валюты (международные резервные активы) представляют собой высоколиквидные финансовые активы, находящиеся в распоряжении Центрального банка России (ЦБР) и Правительства Российской Федерации по состоянию на отчетную дату. Международные резервные активы складываются из активов в иностранной валюте, монетарного золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ и других резервных активов.

Основной вид резервных активов — это активы в иностранной валюте, их доля в общем объеме золотовалютных резервов России составляет 68%. В категорию активов в иностранной валюте входят валютные активы Банка России и Правительства Российской Федерации в форме наличных денег, банковских депозитов в банках-нерезидентах (с рейтингом не ниже «А» по классификациям «Fitch IBCA» и «Standard and Poor's» или «А2» по классификации «Moody's»), а также государственных и других ценных бумаг, выпущенных нерезидентами, имеющих аналогичный рейтинг. В категории «Другие резервные активы» учитываются средства в форме обратных репо. Начиная с 1 января 2006 г. монетарное золото оценивается по текущим котировкам ЦБР. До этого использовалась фиксированная цена в 300 долларов США за одну тройскую унцию.

В платежный баланс включается также статья *«Чистые пропуски и ошибки»*. Хотя каждая сделка теоретически должна дважды отражаться в платежном балансе — по дебету и по кредиту, — на практике это требование часто не выполняется. Совершаемые сделки в ряде случаев учитываются различными службами, информация которых может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Некоторые потоки экономических ценностей могут вообще остаться за пределами статистического учета, особенно когда это касается противозаконных сделок. Общую сумму таких неучтенных потоков можно выяснить, только подсчитав общие итоги по кредиту и дебету.

Тенденции изменения платежного баланса России

Анализ платежного баланса России за 2000—2005 гг. позволяет сделать выводы как о положительных, так и об отрицательных тенденциях, имевших место за исследуемый период.

К положительным моментам стоит отнести *активное сальдо баланса текущих операций и рост золотовалютных резервов страны*. Их снижение наблюдалось лишь в 1997—1998 гг. в связи с оттоком спекулятивного капитала с рынка ГКО-ОФЗ и валютными интервенциями ЦБР, направленными на поддержание «валютного коридора». После финансового кризиса августа 1998 г., т.е. начиная с 1999 г., происходит неуклонный рост золотовалютных резервов страны. Если к концу 2000 г. их

величина составила около 40 000 млн долл., в начале мая 2006 г. они достигли рекордной величины и составили 226 413 млн долл.

Активное сальдо по счету текущих операций поддерживалось прежде всего за счет положительного сальдо торгового баланса. Если в 90-х годах росту экспорта, основная доля которого приходилась на энергоносители, способствовало постоянное обесценение рубля, то в последние годы значительный рост российского экспорта объясняется исключительно благоприятными условиями, сложившимися на мировом рынке нефти. Так, в 1999 г. цена за 1 баррель нефти составляла 20 долл., в октябре 2000 г. – 37 долл., в феврале 2003 г. — около 40 долл., в начале 2006 г. — выше 70 долл. за баррель.

В то же время импорт услуг в счете текущих операций постоянно сводился с отрицательным сальдо, что объясняется не только постоянно растущими расходами российских резидентов на импорт услуг по туризму, но и тем, что приводимые в балансе цифры являются отчасти фиктивными и представляют собой «утечку капитала».

Доходы от инвестиций и оплаты труда в счете текущих операций также составляли отрицательную величину, т.е. полученные доходы от российских инвестиций за границу были намного ниже выплачиваемых доходов по иностранным инвестициям в Россию. В 2005 г. доходы от инвестиций и оплата труда «к выплате» на 18 159 млн долл. превысили доходы от инвестиций и оплату труда «к получению». Однако сальдировать доходы от инвестиций «к выплате» и «к получению», как это делается в платежном балансе, следует с большой осторожностью. Невыплата процентов по еврооблигациям Россией означает объявление ей дефолта, а невыплата процентов странами СНГ и развивающимися странами России по предоставленным ею (или еще СССР) кредитам лишь увеличивает их просроченную задолженность.

Отрицательное сальдо по доходам от инвестиций постоянно увеличивалось за счет роста процентных выплат и амортизации внешнего долга. Этому способствовало также подписание Россией в середине 90-х годов статьи VIII Устава МВФ, в соответствии с которой она взяла на себя обязательство конвертировать валюту по счету текущих операций, что означало снятие всех ограничений на обмен валюты, связанный с экспортом товаров, услуг и репатриацией доходов на капитал, находящийся в собственности нерезидентов.

Привлечение иностранных инвестиций считается эффективным для страны, если они существенно превышают вывоз доходов от них. Однако в России вывоз доходов от инвестиций превышает величину последних. Несмотря на то что в абсолютном выражении доходы от инвестиций «к получению» увеличиваются, доходы иностранных инвесторов от инвестиций в Россию возрастают более высокими темпами. Это можно расценить как следствие некоторого улучшения инвестиционного климата в российской экономике.

Как оценивать устойчиво положительное сальдо баланса текущих операций России? С одной стороны, это означает приток иностранной валюты в страну, рост ее золотовалютных резервов, укрепление курса рубля, что является одним из важнейших факторов, сдерживающих инфляцию.

С другой стороны, баланс текущих операций России достаточно уязвим перед лицом внешних шоков, поскольку его сальдо зависит главным

образом от ситуации, складывающейся на мировом рынке энергоносителей, да и сам рост мировых цен на энергоносители вызывает рост цен последних на внутреннем рынке, что стимулирует инфляцию издержек. В течение 2005 г. в России стремительно росли цены на бензин, которые, по оценкам некоторых экономистов, из экономической проблемы превращаются в политическую.

Иными словами, увеличение экспорта за эти годы в большей степени можно объяснить повышением цен на нефть и нефтепродукты на мировом рынке, нежели повышением конкурентоспособности отечественных товаров и ростом спроса на них в мировой экономике. Экономика России сегодня сильнее зависит от добычи сырья и от мировой конъюнктуры цен на него, чем от внутриэкономических факторов. Тот факт, что Россия укрепляет свое положение в ранге «сырьевой державы», не может не вызывать беспокойства, поэтому необходимо кардинально изменить структуру экономики для повышения ее технологической конкурентоспособности и эффективности.

Кроме этого, остается высокой вероятность роста инфляции в результате увеличения денежной массы. При отсутствии достаточных возможностей по стерилизации рублевой денежной массы покупки иностранной валюты Центральным банком имеют следствием рост денежной базы и, следовательно, денежного предложения. (В ходе стерилизации Центральный банк нейтрализует изменение в официальных валютных резервах соответствующим изменением внутреннего кредита таким образом, чтобы денежная база осталась неизменной или, в случае частичной стерилизации, изменилась на заданную величину. Возможности успешной стерилизации, проводимой через операции на открытом рынке, зависят от степени развития рынка государственных ценных бумаг.)

Следует принять во внимание и политику ЦБР в отношении курса рубля, который в целях стимулирования экспорта искусственно поддерживается на заниженном уровне. В результате утрачивается значительная часть поступлений в федеральный бюджет от таможенных платежей, поскольку экспорт в отличие от импорта не облагается налогом на добавленную стоимость.

На основе данных о доходах от инвестиций и статей финансового счета платежного баланса можно проанализировать *динамику движения капитала*. Под движением капитала понимается совокупность операций, учитываемых по статьям текущего счета платежного баланса «Доходы от инвестиций и оплаты труда» и «Текущие трансферты», а также по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами и статье «Чистые ошибки и пропуски». Если их суммарное сальдо положительно, имеет место нетто-приток капитала, если отрицательно — нетто-отток капитала.

Суммарное сальдо перечисленных статей в платежном балансе России 2005 г., как и во все предшествующие годы, отрицательно, следовательно, в течение исследуемого периода из России происходил нетто-отток капитала, и, следовательно, снижались национальные сбережения.

Причинами оттока капитала из России все эти годы являлся неблагоприятный инвестиционный климат в стране, нестабильная политическая обстановка, неэффективная защита прав собственности, несовершенство налогового законодательства, высокий уровень криминализации экономики. Около 70% вывозимого из России капитала вкладывается в

недвижимость или оседает в виде накопительных счетов в зарубежных банках. На развитие бизнеса направляется не более 15% общего объема вывозимого капитала. Следовательно, в ближайшей перспективе вряд ли можно ожидать значительных поступлений от инвестиционных доходов российских резидентов.

В России существуют ограничения по счету движения капитала, и прежде всего ограничения, связанные с иностранными инвестициями российских резидентов. Особенность мобильности российского капитала — это значительный неконтролируемый отток капитала, так называемая «утечка капитала». Нелегальными каналами «утечки капитала» выступают фиктивные сделки по экспорту и импорту, оффшорные компании, выдача кредитов за рубеж с их последующим невозвращением, вывоз наличными, невозврат части экспортной выручки, вывоз средств через фирмы-нерезиденты, использование пробелов в валютном контроле и т.п.

В качестве нижней оценки масштабов утечки капитала может быть использован показатель «чистых ошибок и пропусков». Если в платежных балансах большинства развитых стран показатели статьи «Чистые ошибки и пропуски» колеблются вокруг нулевого уровня, то в России из года в год они имеют устойчивое отрицательное значение. Это свидетельствует о существовании постоянного вывоза средств из страны, не учитываемого в других статьях платежного баланса. По данным платежного баланса за период 1993—1999 гг. суммарная (отрицательная) величина «по чистым ошибкам и пропускам» составила около 45 000 млн долл., в 2002 г. — 6115 млн долл., в 2004 г. — 6272 млн долл., в 2005 г. она составила рекордную величину — 11 878 млн долл.

Для расчета верхней оценки масштабов утечки капитала к статье «Чистые ошибки и пропуски» добавляются данные о торговых кредитах и авансах, предоставленных российскими предприятиями и организациями зарубежным партнерам, и данные об изменении задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и своевременно не погашенной задолженности по импортным поставкам.

Статья *«Торговые кредиты и авансы предоставленные»* российскими экономическими агентами нерезидентам обращает на себя внимание устойчиво отрицательными значениями. Из каких средств российские предприятия кого-то активно кредитуют за рубежом в условиях непростой экономической ситуации? Даже оставляя в стороне этот вопрос, ясно, что постоянный рост отрицательного сальдо по рассматриваемой статье свидетельствует о скрытом оттоке капитала из России.

Данные платежных балансов предоставляют информацию о непрекращающемся росте задолженности российских экономических агентов по переводу в Россию экспортной выручки. Часть вырученных за экспорт валютных средств регулярно остается за границей в обход российского законодательства. При этом не учитывается возможное занижение цен в экспортных контрактах против фактических, равно как и завышение импортных цен, что трудно оценить статистически.

Таким образом, верхняя оценка утечки капитала из России за 2005 г. составила приблизительно 47 111 млн долл. Эта оценка имеет косвенный характер, поскольку нельзя отождествлять официальные данные платежного баланса с прямыми показателями утечки капитала. Однако агрегированная оценка объемов утечки капитала, полученная на основе данных

платежного баланса, наиболее доказательная, так как ее формирование опирается на использование наиболее подробной и строгой статистической базы (в частности, в этих расчетах учтен скрытый импорт).

Данные платежного баланса демонстрируют резкое увеличение оттока капитала в 2005 г. на фоне постоянно снижающегося показателя утечки капитала в предшествующие годы (2000—2004 гг.). Подобный всплеск утечки капитала не произошел даже после кризиса в августе 1998 г. Создавшуюся ситуацию можно объяснить некоторым ухудшением инвестиционного климата и ростом пессимистических ожиданий инвесторов из-за событий, связанных с делом ЮКОСа. Таким образом, следует констатировать, что процесс нелегального вывоза капитала из России «встроен» в экономику страны и зависит не столько от экономической конъюнктуры, динамики цен на мировом рынке, сколько от внутриполитической обстановки в стране.

Оценка утечки капитала из России играет непосредственную роль в принятии решений инвесторами, поскольку от этого зависит доверие к стране и ее финансовой системе. Немаловажную роль играет также взгляд иностранных инвесторов на поведение российских предпринимателей по отношению к вложениям в российские активы. Утечка капитала поднимает рисковые премии при заимствовании страны и влияет на переговоры по реструктуризации российских долгов.

Анализ данных за 2000—2005 гг. позволяет говорить о некотором снижении интенсивности утечки капитала из России. Отношение «утечки капитала» к экспорту товаров в 1998 г. составило 33%, в 1999 г. — 24,5%, в 2005 г. — 19,3%. Вероятно, существуют объективные причины, замедляющие утечку капитала. К ним следует отнести введение ЦБР требований по резервированию средств под контракты, развернувшиеся на международной арене скандалы вокруг проблемы нелегального вывоза капитала из России, что создало дополнительные трудности для зарубежных контрагентов российских теневых экспортеров капитала, улучшение инвестиционного климата в стране.

В качестве положительного фактора в истекшем периоде можно считать снижение наличной иностранной валюты у резидентов. До последнего времени прирост наличной иностранной валюты у резидентов рассматривался как отток капитала, поскольку иностранные денежные знаки представляют собой, по существу, беспроцентные долговые расписки, платежеспособность которых обеспечивается их приемом в уплату налогов в государствах-эмитентах. В России эти знаки, не являясь законным платежным средством, выступали лишь финансовыми инструментами для населения и предпринимателей и обслуживают «теневой» оборот. Сегодня с укреплением курса рубля заинтересованность резидентов в наличной иностранной валюте снижается, доверие к рублю растет, поэтому уже не кажется преждевременным заявление правительства о переходе в ближайшее время к полной конвертируемости рубля.

Если в 1996—1998 гг. (до кризиса 1998 г.) отток капитала покрывался главным образом долговыми заимствованиями государства и ввозом частного портфельного капитала, то после августа 1998 г. отток капитала покрывается исключительно положительным сальдо текущего счета платежного баланса. Согласно данным платежного баланса и статистики ЦБР с начала 1999 г. чистые кредиты государственному сектору составляют

отрицательную величину. Это означает, что средства, расходуемые на погашение основного долга и выплату процентов, превосходят внешние кредиты, предоставляемые Федеральным и местным органам власти, а также ЦБР. Возврат долгов с процентами можно считать отвлеченными сбережениями предприятий и населения, т.е. также потерями потенциальных инвестиций. Поэтому досрочное погашение внешней задолженности России на фоне растущих золотовалютных резервов ЦБР могло бы интенсифицировать процесс превращения национальных сбережений в инвестиции в реальный сектор российской экономики.

Динамика портфельных инвестиций в Россию позволяет говорить о том, что их объем крайне невелик и даже не приближается к рекордной величине 1997 г. (45 963 млн долл.). Резкое снижение объема портфельных инвестиций в Россию после августа 1998 г. объяснялось крахом российского фондового рынка, ибо основная часть портфельных инвестиций в Россию приходилась на покупку ГКО-ОФЗ нерезидентами.

Так называемые «горячие деньги», т.е. спекулятивный капитал, который пришел в Россию в 1996—1998 гг. исключительно в ответ на рост процентных ставок с целью получения краткосрочных доходов на фондовом рынке, тут же ушел из страны при изменении мировой экономической конъюнктуры. Массированный отток капитала имел не только дестабилизирующее воздействие на экономику России, но и ускорил финансовый кризис, разразившийся в стране.

С точки зрения перспектив экономического роста в России решающее значение имеют объем и направление прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В отличие от спекулятивных потоков капитала значительная часть ПИИ направляется в реальный сектор экономики. ПИИ могут обеспечить доступ к новым технологиям и методам управления. Они выступают дополнительным источником инвестиций и активизируют конкуренцию на внутреннем рынке. В условиях продолжающегося инвестиционного кризиса в реальном секторе российской экономики и фактического отсутствия доступа к международному рынку кредитных ресурсов и портфельных инвестиций привлечение в страну иностранного капитала в форме ПИИ является одной из приоритетных задач правительства.

По данным платежных балансов 2000—2005 гг., объем прямых инвестиций в Россию ежегодно возрастал и составил в 2005 г. 14 600 млн долл. Накопленный за годы реформ объем ПИИ в российскую экономику составил около 25 млрд долл. Это в 16 раз меньше объема ПИИ в Китай, который является лидером среди стран с развивающимися рынками по объемам привлекаемого зарубежного капитала. Несмотря на то что Китай уже несколько лет подряд удерживает пальму первенства среди стран, наиболее привлекательных для ПИИ, Россия к 2005 г. вошла в шестерку таких стран.

Причиной роста ПИИ в российскую экономику может быть положительная репутация России в мировом сообществе. Об этом свидетельствует признание России Европейским союзом, США и рядом других стран как страны с рыночной экономикой. Наряду с этим в октябре 2003 г. России был присвоен инвестиционный уровень кредитного рейтинга в иностранной валюте рейтинговым агенством Moody's, в ноябре 2004 г. — агенством Fitch, а в январе 2005 г. — агенством Standard and Poor's. Кроме этого, среди основных конкурентных преимуществ России можно выде-

лить такие, как: квалифицированная и дешевая рабочая сила, богатые природные ресурсы, научный потенциал, объем российского рынка, устойчивые темпы роста российской экономики, политическая и экономическая стабильность, рост покупательной способности и т.п.

В то же время с точки зрения показателей, характеризующих приток ПИИ относительно размера национальной экономики, позиции России выглядят довольно скромно. Так, в 2005 г. доля ПИИ на душу населения составляла в России 175 долл., хотя по сравнению с 1998 г. (18, 9 долл.) данный показатель выглядит более внушительно.

Препятствиями на пути ПИИ в экономику России служат высокие инвестиционные риски, неразвитость финансовых рынков, несовершенство законодательства, незнание иностранцами местной специфики рынка, негативное отношение к иностранным инвесторам, ограничения на движение капитала и т.п.

Внимательный анализ данных о ПИИ в Россию дает основания предполагать, что в виде ПИИ в Россию возвращается некоторая часть «сбежавшего» капитала. Общеизвестно, что основными каналами утечки капитала служат внешнеэкономические операции, оформляемые через оффшорные зоны, главным образом — через Кипр. В то же время, по данным российской статистики, Кипр формально является одним из крупнейших инвесторов в российскую экономику. Показательно также, что свыше 50% инвестиций из Кипра приходится на долю ПИИ (лишь Нидерланды превосходят Кипр по доле ПИИ в общем объеме инвестиций в российскую экономику — 68%). В то же время по данным платежного баланса Кипра ПИИ за рубеж в целом не превышают 15 млн долл. в год. Следовательно, декларируемые в России ПИИ из Кипра в действительности имеют иное происхождение. Скорее всего, их источник — российский капитал, владельцы которого сначала нелегально его вывозят, легализуют, превращают в «иностранные» инвестиции, а затем ввозят обратно в Россию.

В целом трудно дать точную оценку той части сбежавшего капитала, которая возвращается в Россию. Проблемой является то, что очень незначительная часть российского капитала, сбежавшего из России, возвращается обратно для производительного использования. Другим негативным фактором является то обстоятельство, что ПИИ российского происхождения не приносят значительного научно-технического и управленческого опыта в Россию. Фактически это лишь способ кредитования российский предприятий из-за рубежа или закрепления контроля над российскими предприятиями их фактическими владельцами.

В целом эффективность ПИИ в российской экономике остается невысокой. Отраслевая структура ПИИ в экономику России свидетельствует о том, что основная доля иностранных инвестиций приходится на топливную промышленность, пищевую промышленность, торговлю и общественное питание.

Приток ПИИ в Россию характеризуется и ярко выраженной региональной неравномерностью. Наибольший приток традиционно приходится на Москву, Санкт-Петербург, Московскую и Ленинградскую области, а также на ключевые нефтедобывающие регионы — Сахалинскую и Тюменскую области.

Таким образом, в платежном балансе через систему его показателей находят отражение внутренние проблемы российской экономики. Перс-

пективы устойчивого экономического роста и возможности своевремен ной выплаты внешнего долга зависят исключительно от состояния баланс текущих операций, и прежде всего от ситуации, складывающейся на ми ровом рынке энергоносителей, поскольку до сих пор основным предме том экспорта России остаются топливно-сырьевые и энергетические ре сурсы. Рисковый инвестиционный климат препятствует росту ПИИ, вы ступающих одним из важнейших катализаторов экономического роста Неблагоприятный инвестиционный климат, а также несовершенное на логовое законодательство являются основными причинами массовог оттока капитала, истощающего инвестиционные ресурсы и подрывающег экономический потенциал страны.

Из этого следует, что разрабатываемая макроэкономическая политн ка и принимаемые законы должны быть нацелены на создание благопри ятных условий для инвесторов, усиление контроля над нелегальным вы возом капитала. Правительство должно иметь в своем арсенале и меры предотвращающие негативные последствия волатильности потоков капи тала. Урегулирование бюджетно-налоговой сферы и усиление банковско го надзора над краткосрочными потоками капитала выступают приори тетными мерами в данной сфере. Сегодня правительство не должно упус тить свой шанс и использовать благоприятную ситуацию, сложившуюся на мировом рынке нефти, направляя растущие доходы от экспорта нефти на реальные структурные преобразования и развитие ключевых отраслей экономики. Только в этом случае наблюдающийся в настоящее время эко номический рост в России будет иметь долгосрочный характер.

Основные понятия

Отток капиталов из России
Платежный баланс России
Прямые иностранные инвестиции в российскую экономику
Структура платежного баланса
Торговый баланс

Глава 57. Национальная экономика России в мировом хозяйстве

Мировое хозяйство — система национальных хозяйств, связанных распределением труда, обменом товарами, технологиями, услугами, финансовыми потоками и сетью отношений собственности. В мировом хозяйстве важны не только относительные размеры экономики страны, уровень ее развития, но и ее роль в названной системе связей, прежде всего — место в международном разделении труда.

Масштабы мирового хозяйства измеряются суммой ВВП всех входящих в него национальных хозяйств, а место отдельной страны определяется прежде всего удельным весом ее ВВП в этой сумме.

Мировое хозяйство — своеобразная «лестница» из стран, каждую из которых можно отнести к определенной ступени экономического развития. Наиболее общим показателем уровня развития отдельной страны служит ее ВВП на душу населения. Но немаловажное самостоятельное значение имеют частные показатели: уровень производительности труда, степень развития человеческого потенциала.

Мировое хозяйство — непрерывно развивающаяся система, где происходят не только неравномерный по странам количественный рост, но и глубокие структурные сдвиги, качественные преобразования технико-экономических и институциональных сетей. Эти процессы по-разному воздействуют на положение отдельных стран. Отсюда следует, что наиболее сложный и важный аспект оценки международного экономического положения страны — это определение ее *перспектив* в контексте мирохозяйственной динамики, которые зависят от конкурентоспособности национальной экономики; в этом показателе синтезированы качественные и структурные характеристики хозяйства.

Оценка места России в мировой экономике

Российская экономика принадлежит к числу ведущих экономик мира. Это определяется всей совокупностью объективных факторов и показателей, которые характеризуют российскую экономику. Ее природный потенциал, богатство полезными ископаемыми, огромная территория, научный и образовательный потенциал и ряд других преимуществ объективно предопределяет место России среди крупнейших экономических стран мира. На втором этапе преобразований проявилась особая роль России в энергетической безопасности.

В настоящее время существует множество способов оценок и рейтингов положения стран в мире и мировой экономике. Эти оценки касаются как общих результатов, так и отдельных составляющих экономической деятельности стран: конкурентоспособности, степени экономической свободы, инновационности и т.д. Наиболее общие представления о месте экономики той или иной страны дает сопоставление результатов годового производства — валового внутреннего продукта по объему на душу населения.

Современная программа международных сопоставлений основана на расчете паритетов покупательной способности (ППС) национальных валют.

Методология расчета сопоставлений ВВП, используемая ООН, при этом такова.

1. Отдельные компоненты конечного использования ВВП каждой страной (фактическое конечное потребление домашними хозяйствами; конечное потребление учреждениями государственного управления; валовое накопление основного капитала) расчленяются на ряд однородных товарных групп («первичные группы»).

2. В рамках каждой товарной группы производится регистрация национальных цен на отобранные репрезентативные товары и услуги. Согласно процедуре каждой стране было предложено включить в перечень продуктов для каждой первичной группы по меньшей мере один продукт, репрезентативный для структуры ее национального потребления. При расчете паритетов первичных групп учитывалась информация о характерности для внутреннего рынка товаров-представителей. Окончательный список товаров-представителей в сопоставлениях за 1999 г. включал около 3000 наименований потребительских и инвестиционных товаров и услуг. Затем эти ППС взвешиваются с использованием весов структуры расходов для расчета ППС по компонентам использования ВВП. Полученные с помощью такого подхода два значения ППС (по формулам Ласпейреса и Пааше) усредняются с помощью формулы Фишера.

3. ППС, исчисленные с помощью формулы Фишера, трансформируются в ППС с использованием формул многосторонних сопоставлений ЭКШ. Полученные таким методом ППС удовлетворяют требованиям транзитивности и лишь в минимальной степени отклоняются от ППС по формуле Фишера. Используемая методология расчетов позволяет получать результаты сопоставлений, независимые от выбора счетной единицы (денежной единицы) и базовой страны.

4. Стоимостные показатели конечных расходов по ВВП в национальной валюте по всем уровням агрегирования пересчитываются в «международные сопоставимые» показатели с помощью соответствующих ППС. Полученные результаты в единой валюте называют «реальными величинами» в отличие от «номинальных величин», выраженных в национальной валюте.

Номинальные стоимостные показатели в национальной валюте пересчитываются в помощью паритетов покупательной способности в реальные величины. Отношение ВВП на душу населения сопоставляемой страны к ВВП на душу населения базисной страны (группы стран) называется *индексом физического объема ВВП на душу населения*.

Общие индексы физического объема и индексы физического объема на душу населения на уровне ВВП и его компонентов расходов рассматриваются в качестве основных результатов международных сопоставлений. Показатели физического объема, выраженные в единой валюте, могут использоваться для расчета групповых, субрегиональных и региональных итогов и определения доли каждой страны (или региона) в итоговой цифре.

Паритеты покупательной способности представляют собой количество единиц валюты, необходимое для покупки некоего стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базовой страны (или одну единицу общей валюты группы стран). Например, в 1999 г. для покупки в США условной корзины товаров не-

обходимо было иметь 100 долларов США. Для покупки той же корзины товаров в России необходимо было иметь 541 рубль. ППС рассчитываются по каждому уровню агрегирования ВВП. В сопоставлениях ОЭСР — Евростата ППС традиционно выражается в долларах, в Европейском союзе — в стандарте покупательной силы (СПС), эквивалентном понятию «евро».

По расчетам на основе паритета покупательной способности (ППС) валют доля России в ВВП и в населении мира в 2004 г. составляла соответственно 2,6 и 2,3% (табл. 57.1).

По этому показателю Россия находится на 9—10-м месте среди крупных национальных хозяйств. Ее удельный вес в мировом ВВП (2,6%) такой же, как и у Бразилии, и ненамного превышает удельный вес Канады и Мексики.

Таблица 57.1

	Доля в ВВП, %	Доля в населении, %
1. США	20,9	4,7
2. Китай	13,2	20,7
3. Япония	6,9	2,0
4. Индия	5,9	17,3
5. Германия	4,3	1,3
6-7. Франция	3,1	1,0
6-7. Великобритания	3,1	1,0
8. Италия	2,9	0,9
9-10. Бразилия	2,6	2,8
9-10. Россия	2,6	2,3
11. Канада	1,9	1,7
12. Мексика	1,8	0,5

Источник: World Economic Outlook (April 2005) Wash. IMF, 2005. P. 193.

Более скромное международное место занимает Россия по показателю ВВП на душу населения — главному показателю, характеризующему общий уровень экономического развития страны, достигнутый на определенный период. В списке из 42 стран, по которым были произведены расчеты за 2002 г. (на основе ППС), Россия (8087 долл. на душу населения) заняла 38-е место, после Латвии (9553 долл.) и Мексики (9370), опередив при этом Турцию, Румынию, Болгарию и Македонию. В этих семи странах данный показатель в 3—5 раз меньше, чем в двадцати передовых странах, включенных в список. В частности, в России этот показатель меньше, чем в США, в 4,6 раза и меньше, чем в Японии и Германии, в 3,4 раза[1].

По уровню экономического развития Россия в настоящее время не может быть отнесена к группе высокоразвитых стран, хотя по показателю ВВП на душу населения и опережает Китай в 1,7 раза, Индию — в 3 раза. Следовательно, Россию можно отнести к группе **наиболее развитых из развивающихся стран.**

[1] Россия в цифрах. 2005 г. — С. 468—469.

Несмотря на то что суммарный размер ВВП России на рубеже XX — XXI вв. оказался относительно невелик, страна занимает ведущие позиции в мире по производству ряда ключевых товаров, прежде всего энергоносителей, сырья и полуфабрикатов. Это отражает, с одной стороны, богатство природных ресурсов России, а с другой — высокую степень концентрации труда и капитала в отраслях, ориентированных на экспорт и наиболее доходных. Вместе с тем в производстве военной и космической техники (которое также ориентировано прежде всего на экспорт), в аэрокосмической отрасли Россия все еще занимает в мире ведущие позиции, уступая только США.

Таблица 57.2

Место, занимаемое Россией в мире по производству отдельных видов продукции в 2004 г.

Виды продукции	Место
Энергоносители	
Естественный газ	1
Нефть	2
Бурый уголь	3
Каменный уголь	6
Электроэнергия	4
Сырье и полуфабрикаты	
Железная руда	5
Чугун	3
Сталь	4
Прокат черных металлов	4
Вывоз деловой древесины	4
Пиломатериалы	4
Минеральные удобрения	4
Целлюлоза	7
Бумага и картон	14
Строительный кирпич	2
Цемент	8

Виды продукции	Место
Продукция легкой промышленности	
Хлопчатобумажные ткани	4
Чулочно-носочные изделия	9
Шерстяные ткани	10
Обувь	11
Легковые автомобили	12
Сельскохозяйственная продукция	
Зерновые и зернобобовые культуры	4
Картофель	2
Сахарная свекла	4
Растительное масло	10
Молоко	3
Животное масло	7
Скот и птица (в убойном весе)	9
Улов рыбы	8

Присвоенные в таблице места по объему производства отдельных видов продукции можно соотнести с общим 10-м местом России по объему ВВП. Из этого сопоставления видно, что лицо России в мировом хозяйстве определяют:

1) газ, нефть и электроэнергия, где позиции нашей страны лидирующие;

2) черная металлургия, древесина, минеральные удобрения, хлопчатобумажные ткани, по которым Россия входит в четверку лидеров;

3) зерновые, корнеплоды, молоко, где Россия также в числе мировых лидеров;

4) сюда следует добавить военную технику и освоение космоса — области, в которых Россия является одним из бесспорных мировых лидеров.

По большинству же видов продукции легкой промышленности, сельскому хозяйству, по легковым автомобилям место России в мировом хозяйстве близко к ее общему 10-му месту по объему ВВП либо более низкое.

К сожалению, позиции России в машиностроительном комплексе отстают от ее возможностей. Такое положение объясняется рядом факторов: низким инвестиционным спросом, недостаточными конкурентоспособностью и экспортной активностью большинства машиностроительных фирм и др.

Какова динамика показателей, характеризующих место России в мировом хозяйстве? Здесь следует различать длительные и кратковременные процессы, учитывать как факторы, ускоряющие темп экономического развития страны по сравнению с общемировым, так и факторы, замедляющие этот темп.

В 2005 г. по отношению к 1991 г. индекс физического объема ВВП России в постоянных ценах составил 95,4%. Иначе говоря, ВВП в 2005 г. был меньше, чем в 1991 г. Россия все еще не преодолела окончательно последствий того глубокого падения производства, которое происходило в 1990—1996 гг. и было усугублено финансовым кризисом 1998 г. За эти годы мировое хозяйство ушло вперед.

Однако начиная с 1999 г. в России начался устойчивый рост и соотношение показателей ВВП на душу населения улучшилось в пользу России. Если в 1999 г. этот показатель для России составлял 18% от уровня США, то в 2002 г. — уже 22%. Россия начинает постепенно отвоевывать те позиции в мировом хозяйстве по удельному весу ВВП и по относительному уровню развития, которые она утратила в 1990-е годы.

Ускорению темпа экономического роста России способствуют как относительно краткосрочные, так и долгосрочные факторы.

К числу *краткосрочных факторов* следует отнести:

1) резкое падение курса рубля в результате кризиса 1998 г., что стимулировало все виды экспортного производства и замещение импорта собственным производством;

2) повышение мировых цен на нефть, газ, многие виды сырья и полуфабрикатов;

3) приток трудовых ресурсов из стран ближнего зарубежья.

Долгосрочными факторами ускорения (по сравнению со среднемировыми) темпа роста национального хозяйства России являются:

1) наличие значительного потенциала высококвалифицированной рабочей силы;

2) широкие возможности использования передовых национальных и иностранных технологий;

3) развитие на территории России транснациональных транспортных путей, связывающих Европу с Азией;

4) крупные финансовые ресурсы, накопленные в частном и государственном секторах.

Отметим, что дальнейшее развитие экспорта энергоресурсов, сырья, полуфабрикатов, важное само по себе, не может рассматриваться в долгосрочном плане как фактор ускоренного (по сравнению со среднемировы-

ми) темпа роста экономики России. Дело в том, что энергоемкость и материалоемкость мирового ВВП имеют долгосрочную тенденцию к понижению, так что темп роста мирового спроса на эти товары в перспективе будет отставать от темпа роста мирового ВВП.

Очевидно, что в долгосрочной перспективе ускоренный экономический рост России (по сравнению со среднемировым) возможен только на основе приоритетного развития высокоэффективных наукоемких производств и сферы услуг. Только на такой основе возможно освоение мировых технологий, устойчивое повышение эффективности экономики и доходов населения.

Тормозящими факторами для перехода к модели устойчивого ускоренного наукоемкого роста выступают уже теперь и будут выступать в обозримой перспективе:

1) концентрация ресурсов в добывающих отраслях и в первичной переработке сырья — стратегия, направленная не на инвестирование в национальную экономику, а на массовый вывоз капитала;

2) неразвитость среднего и мелкого предпринимательства;

3) высокая степень бюрократизации, коррумпированность;

4) ежегодное сокращение численности населения, прежде всего в работоспособном возрасте, миграция за рубеж ученых и специалистов;

5) высокая изношенность основных фондов во всех отраслях хозяйства;

6) отсутствие у государства ясной национальной программы промышленной и инновационной политики.

В 2005 г., несмотря на продолжающийся рост мировых цен на нефть и увеличение экспорта, общий экономический рост России несколько замедлился. По мнению многих экспертов, это означает, что внешняя торговля при ее современной структуре уже не может служить фактором *ускоренного* роста ВВП России. Теперь требуется значительное увеличение инвестиций в модернизацию всех секторов производства и повышение конкурентоспособности национального хозяйства в целом.

Конкурентоспособность национального хозяйства России

Конкурентоспособность национального хозяйства — сложное понятие, получившее в последние десятилетия широкое распространение в экономической литературе. Оно отражает тот бесспорный факт, что и в условиях открытой экономики и глобализации именно национальное хозяйство как внутренне связанное целое является базовым субъектом конкурентной борьбы на мировом рынке.

Национальная конкурентоспособность *непосредственно* характеризует способность стран, гибко реагируя на спрос, производить качественные товары и услуги и продавать их по мировым ценам с выгодой для себя, а также привлекать иностранный капитал и трудовые ресурсы.

В *широком смысле* понятие национальной конкурентоспособности включает также всю совокупность факторов, от которых эта конкурентоспособность в конечном счете зависит: состояние образования, науки и здравоохранения, развитость инфрасистем, состояние кредитно-финансовой сферы, наличие правопорядка и т.д.

Ряд международных организаций определяет рейтинги конкурентоспособности национальных хозяйств. При этом возникает ряд про-

блем: как определить рейтинг страны, которая с успехом экспортирует узкий круг товаров, при том, что остальные предметы ее производства низкого качества и они по низким ценам продаются местному населению, чьи доходы также низки; как быть со странами, успешно конкурирующими на мировых рынках по широкому кругу товаров, но благодаря главным образом низкому уровню национальной заработной платы, и т.д.

Поскольку речь идет не о конкурентоспособности по отдельным товарам и услугам, а о конкурентоспособности национального хозяйства как целого, межстрановые сравнения должны проводиться по широкому кругу показателей, охватывающих все стороны объекта.

Оценки рейтинга разных стран по их конкурентоспособности приводятся сегодня в ежегодных докладах швейцарской организации «Всемирный экономический форум» (ВЭФ).

В основе экономических оценок ВЭФ находятся около 200 показателей, распределенных по следующим восьми группам: 1) открытость; 2) государство; 3) финансы; 4) инфраструктура; 5) технология; 6) управление; 7) труд; 8) институты. Каждая из этих групп имеет свой «вес»: например, «открытость», «государство» и «финансы»— 16,7%, а «управление» и «институты» — 5,5%. На базе восьми факторных индексов (внутри каждого много субиндексов) определяются сводный индекс и рейтинг страны по конкурентоспособности.

В расчетах ВЭФ, к сожалению, все время меняется число стран и число базовых показателей конкурентоспособности. В 1996 г., например, расчеты касались 49 стран, а в 2005 г. — уже 117-ти, поэтому оценки за разные годы не вполне сопоставимы.

По данным рейтинга ВЭФ, в 1999 г. Россия занимала последнее место из 59 стран. В 2000 г. из числа тех же 59 стран Россия занимала уже 55-е место, опередив Украину (57-е место). В 2001 г. из числа теперь уже 74 стран Россия заняла 63-е место. В 2002 г. Россия занимала 64-е место из 80 стран.

В 2004 г. наша страна заняла 70-е место из 104 стран, взятых для расчета индекса конкурентоспособности, пропустив вперед Индонезию и Румынию. В 2005 г. из 117 стран мы заняли 75-е место, имея впереди из стран СНГ Казахстан.

Другой известный рейтинг Международного института развития методов управления (IMD) дает несколько иную оценку.

По суммарному экономическому потенциалу, определяемому размером ВВП, Россия, согласно оценкам IMD, занимала 16-е место в мире при расчете по текущему валютному курсу и 10-е место — если объем ВВП пересчитать в паритетных ценах.

В 2003 г. Россия в рейтинге конкурентоспособности, рассчитываемом IMD для 51 страны, по показателю ВВП на один отработанный человеко-час (3,47 долл. по текущему курсу и 11,0 долл. по ППС) занимала 43-е и 40-е места соответственно. ВВП России в расчете на душу населения по ППС в 2003 г. (8810 долл.) был равен 24% от объема ВВП США, 32% — Японии, 33—34% — ведущих стран Западной Европы.

В другом рейтинге, составленном американским «Фондом наследия» и Wall Street Journal, России (в 2000 г.) также отведено одно из после-

дних мест на том основании, что в стране «низкий уровень экономической свободы».

Рейтинг Transparency International регулярно (с 1996 по 2000 г.) относит Россию к странам с наиболее сильной коррупцией и наименее «прозрачным» бизнесом.

Эксперты, составляющие рейтинги, применяют разные наборы показателей и разные методы определения удельного веса каждого из них. Все это говорит о значительной степени субъективизма при оценке позиций той или иной страны. Однако это не снижает ценность данных рейтингов для оценки относительной конкурентоспособности российской экономики. При этом следует учесть, что рейтинги не раскрывают причинно-следственных связей, объясняющих тот или иной уровень сравнительной и международной конкурентоспособности национальных хозяйств.

Эту задачу пытался разрешить американский экономист М. Портер в фундаментальном исследовании «Международная конкуренция». На большом эмпирическом материале Портер показал, что конкурентоспособность конкретного национального товара на мировом рынке определяется прежде всего способностью его производителя опереться на «кластер» фирм и организаций внутри страны, связанных с данным производством. Этот «кластер» может включать научные лаборатории университетов, КБ и фирмы, производящие сырье, полуфабрикаты, станки, электронные приборы, изделия химической промышленности и т.д. Важно, чтобы эти фирмы и организации были объединены общим интересом и их действия были скоординированы для работы на конечный результат.

Важное значение для реалистичного сопоставления экономик могут иметь показатели производительности труда.

Таблица 57.3

Соотношение уровней производительности труда в экономике России и главных капиталистических стран (США = 100)

Год	Германия	Франция	Великобритания	Япония	Россия
1900	68,2	51,2	92,9	18,2	30,6
1913	60,3	48,9	77,6	17,8	26,9
1929	50,0	47,7	57,6	20,4	23,4
1938	69,6	49,7	69,7	26,9	27,6
1950	41,9	44,8	57,2	17,6	30,3
1960	59,2	57,9	64,4	31,4	54,4
1970	66,3	71,4	62,1	55,6	54,0
1980	69,8	70,8	61,2	63,4	49,5
1990	70,6	72,8	67,8	77,3	40,1
2000	76,9	74,6	76,3	75,1	21,1
2004	71,5	72,3	74,54	78,5	23,3

Источник: Кудрев В. К оценке конкурентных позиций стран в современном мире // Вопросы статистики. 2006. № 5; Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003. – С. 503, 504, 529, 530; Economic Survey of Europe. 2005. № 2. U.N., N.Y. and Geneva. P. 59, 73; Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 11. С. 39 (расчет).

Как показывает расчет, в начале XX в. уровень производительности труда в России по отношению к уровню производительности труда в США составлял 27—31%. Своего максимума он достиг в 60—70-е годы этого века, но затем стал снижаться и сейчас составляет менее 25%, хотя в последние годы разрыв стал уменьшаться. Следовательно, для повышения конкурентоспособности российской экономики нужны основательные и долгосрочные меры по повышению производительности труда.

Международная конкурентоспособность страны в целом зависит прежде всего от развитости внутриотраслевых и межотраслевых связей в ее экономике и от координации этих связей, ориентированной на поддержание экспорта. Иными словами, высокоразвитый национальный рынок — фундамент международной конкурентоспособности страны. И наоборот, разрыв внутринациональных научно-производственных связей подрывает конкурентоспособность страны на мировых рынках. Этим прежде всего и следует объяснять низкую конкурентоспособность российской экономики. Разрушение в 1990-х годах ряда ключевых отраслей экономики (станкостроения, приборостроения, электротехнического и энергетического машиностроения, авиастроения и др.) привело к невостребованности достижений российской науки и конструкторской мысли, к разрыву связей между наукой и экономикой, к падению наукоемкости и конкурентоспособности российского производства в целом. Следовательно, чтобы резко повысить международную конкурентоспособность российской экономики, следует прежде всего восстановить ценные связи между отечественной наукой и производством и развить их на современной высокотехнологической основе.

В свете вышеизложенного необходимо рассмотреть *сравнительные преимущества* и *слабости* экономики России как участника международного обмена. Подчеркнем, что в отличие от сопоставлений уровней национальной конкурентоспособности, при которых оцениваются абсолютные величины показателей (взятые в определенном наборе), сравнительные преимущества указывают те направления, на которых конкретным странам выгодно специализироваться во внешней торговле. Это именно те отрасли, сферы, виды занятости национального хозяйства, позиции которых по отношению к среднемировому уровню лучше, чем позиции других отраслей, сфер, видов занятости этого же национального хозяйства. Основы теории сравнительных преимуществ были заложены Д. Рикардо (в виде теории сравнительных затрат) и далее развиты Э. Хекшером и Б. Олином (в теории сравнительной обеспеченности ресурсами). Еще в 1990 г. Комиссия ЕС, произведя оценку потенциальных сравнительных преимуществ в экономике СССР, пришла к выводу, что в условиях либерализации внешней торговли Советскому Союзу будет выгодно специализироваться на экспорте топлива, древесины, бумаги, сырья, химической продукции. Что же касается машин, оборудования, продовольствия, потребительских товаров, то, по оценке Комиссии, их экспорт будет невыгодным в условиях, сложившихся в конце 80-х годов XX в.

Можно ли и нужно ли принципиально изменять такую структуру российского экспорта? Для некоторых экономистов ответ не представляется очевидным. Они полагают, что уровень экономического развития страны не зависит от отраслевой структуры ее производства и экспорта. В качестве примера обычно ссылаются на такие развитые стра-

ны, как Канада, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР. Однако данные говорят о другом.

Таблица 57.4

Товарная структура экспорта России и стран мира, %

Страна	Год	Экспорт всего	В том числе продукция		
			сельского хозяйства	добывающей промышленности	обрабатывающей промышленности
Россия	2002	100	3,2	44,6	52,5
США	2002	100	4,6	1,6	93,8
Канада	2001	100	4,2	12,5	83,3
Австралия	2001	100	12,9	28,5	58,6
Новая Зеландия	2001	100	11,9	2,3	85,8
Китай	2001	100	2,7	2,6	94,6
Индия	2000	100	8,9	16,2	74,9
Бразилия	2001	100	11,1	7,2	81,6
Мексика	2001	100	3,0	7,6	89,4
ЮАР	2001	100	4,4	28,1	67,4

Источник: Россия и страны мира. 2004. С. 317, 318.

Приведенные данные говорят о том, что все страны, независимо от их уровня развития и обеспеченности природными ресурсами, стремятся развивать прежде всего экспорт обрабатывающей промышленности. России же свойственна обратная картина — доля российской обрабатывающей промышленности в экспорте низка.

Насколько это осуществимо, зависит от природы факторов, определяющих относительно высокую эффективность товаров второй группы и относительно низкую — первой.

Специалисты к наиболее значимым факторам, обусловившим сравнительное преимущество России в отраслях, производящих топливно-энергетические и сырьевые продукты, относят:

— крупные и в основном комплексные минерально-сырьевые запасы, имеющие по ряду видов мировое значение;

— географическое положение страны и, в частности, ее континентального шельфа и экономической зоны;

— наличие в этих отраслях промышленных мощностей мирового уровня;

— наличие соответствующей транспортной и энергетической инфраструктуры;

— наличие высококвалифицированных кадров и научно-технических достижений.

К факторам, обусловившим относительно слабые позиции в экспорте российской обрабатывающей промышленности вообще и машиностроения в частности, следует отнести:

— преобладание неэффективных технологий и методов организации производства, его высокую ресурсоемкость;

— высокую изношенность основных фондов и ограниченные возможности их обновления;

— слабую мотивацию и низкую интенсивность труда;

— иррациональность размещения производства, обостренную разрывом связей с распадом СССР, и высокие транспортные расходы;

— нехватку опыта в бизнесе и маркетинге, отсутствие адекватной инфраструктуры.

Есть ли у России предпосылки для того, чтобы выровнять относительные условия в обрабатывающей и добывающей промышленности? Для этого прежде всего необходимо повышать эффективность производства в обрабатывающих отраслях значительно быстрее, чем в добывающих (и в металлургии). Россия располагает для этого такими исходными возможностями, как традиционно сильный научно-технический потенциал, квалифицированные трудовые ресурсы, разветвленная сеть научно-исследовательских организаций и мощная образовательная система. В последние годы в стране накоплены и значительные финансовые ресурсы.

Тем не менее модернизация и развитие отраслей обрабатывающей промышленности России осуществляются медленно, массового притока отечественного и иностранного капитала в отрасли за пределами топливно-энергетического комплекса пока не наблюдается. Поэтому тенденция к выравниванию сравнительных (по отношению к мировому уровню) условий в обрабатывающих и добывающих отраслях пока не действует, а следовательно, в ближайшей перспективе изменение структуры экспорта вряд ли возможно.

Если судить со сравнительно-статической точки зрения, то именно перевод ресурсов из обрабатывающих отраслей в добывающие экспортные обеспечивает России наибольший выигрыш. Однако в части долговременной динамики проигрыш от такой узкой концентрации экспорта очевиден.

Во-первых, как уже было отмечено выше, в долгосрочной перспективе мировой спрос на продукцию добывающих отраслей растет намного медленнее, чем обрабатывающих, так что сырьевая структура экспорта будет тормозить рост экономики в целом.

Во-вторых, добывающая промышленность и обслуживающие ее отрасли способны поглотить лишь небольшую часть трудовых ресурсов и капитала России. Результатом становится «экономический дуализм», когда высокодоходное экспортное производство отвечает мировым стандартам, а бóльшая часть производства, ориентированная на внутренний рынок, мировому уровню не отвечает и является низкодоходной.

В-третьих, дуалистическая экономика ведет к тому, что сами экспортные отрасли все больше начинают ориентироваться на внешние источники получения оборудования, технологий и квалифицированных кадров и все больше обособляются от внутреннего рынка, превращаются в своего рода чужеродные «анклавы» мировой экономики на территории России.

В-четвертых, капитал, накапливаемый экспортными отраслями, не находит применения внутри страны и утекает за рубеж.

Из сказанного следует, что России, не отказываясь от достигнутого абсолютного уровня экспорта топлива и сырья, необходимо как можно скорее принять все меры к преодолению слабостей и обретению сравнительных преимуществ в отраслях обрабатывающей промышленности (особенно машиностроения) и в сфере услуг и в дальнейшем наращивать свой

экспорт за счет именно этих видов продукции. О том, что эта трудная задача разрешима, свидетельствует опыт многих стран, включая Ирландию, Республику Корея, Китай, Малайзию и др.

Это означает, что Россия, не отказываясь от продолжения процессов интеграции экономики страны в мировое хозяйство, должна регулировать их темп и направленность, подчинив их своим национальным интересам. На современном этапе эти интересы определены как *удвоение ВВП за десятилетие*, повышение эффективности экономики в целом и благосостояния населения не в будущем, а в повседневной практике, усиление конкурентоспособности страны и ее позиций на мировых рынках, что требует использования значительной части доходов от экспорта сырья и топлива для инвестиций в перспективные отрасли обрабатывающей промышленности, услуг и инфраструктуры, в сельское хозяйство и социальную сферу.

Современный международный опыт свидетельствует о том, что государственная политика не должна ставить перед собой односторонней цели «импортозамещения», вытеснения импорта собственным производством, поскольку такая политики, как правило, не способствует эффективности и развитию. Государство должно содействовать инвестициям, продукция которых конкурентоспособна и на мировом, и на внутреннем рынке (особенно, учитывая современную узость последнего).

Долговременные мирохозяйственные тенденции и конкурентоспособность России

Экспертами предпринимаются попытки оценить место национальной экономики России в мировом хозяйстве и ее конкурентоспособность не только в настоящее время, но и в отдаленном будущем. Такие прогнозные оценки могут иметь не только чисто познавательное, но и практическое значение, поскольку способны помочь разработке долгосрочной экономической стратегии как основы экономической политики.

Для этого прогноз должен отвечать трем требованиям: содержать реалистические оценки внутренних возможностей страны; реалистически оценивать общемировые тенденции; достаточно полно раскрывать методологию прогнозной оценки внутренних возможностей, с тем чтобы примененные показатели могли стать объектом регулирующего воздействия государства.

В прогнозе развития мировой экономики до 2015 г., составленном ИМЭМО РАН в 2001 г. предполагается, что мировой ВВП будет расти в 2001—2015 гг. довольно быстро — на 3,7% в год, а ВВП России еще быстрее — на 5% в год; как результат за эти 15 лет доля России в мировом ВВП поднимется с 2,7% в 2000 г. до 3,2% в 2015 г. Россия переместиться с 10-го места на 6-е в мире по объему ВВП (после США, КНР, Японии, Индии и Германии).

Ученые ИМЭМО, так же как и группа экономистов, разработавших программу «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2010 г.)», исходили из оценки возможностей ресурсного, технологического, научного и образовательного потенциалов страны. Естественно, при этом ожидается, что Правительство России будет проводить прагматичную экономическую политику, ориентированную на ее интеграцию в глобальное хозяйство.

За 2001—2004 гг. цифры прогноза были даже превышены. Однако в этот период действовали особые конъюнктурные факторы. Поэтому подход, который авторы прогноза применили к долгосрочной перспективе, способен дать оптимальный сценарий лишь при условии наилучшего использования имеющегося ресурсного потенциала страны. Практика же показывает, что сложившаяся в экономике институциональная система такого использования потенциала страны пока не обеспечивает.

Приведенный выше прогноз не содержит развернутой системы показателей, поддающихся регулированию.

В качестве примера можно привести следующий прогноз стратегической конкурентоспособности России на 2020 г., содержащий такие показатели.

Таблица 57.5

Показатели (факторы) конкурентоспособности страны	Значимость показателя (весомость)	Показатель в 2000 г. (факт)	Прогноз на 2020 г.
1. Расходы из госбюджета на НИОКР к 2020 г. бюджет должен быть увеличен в ≈ 10 раз	0,15	0,40% ВВП	6,0% ВВП
2. Расходы из госбюджета на социальную сферу (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и пр.)	0,15	0,60% (на образование)	8,0% (все направления)
3. Уровень рыночных преобразований в стране	0,12	25%	90%
4. ВВП на душу населения	0,08	3,9 тыс. долл.	20,0 тыс. долл.
5. Средняя продолжительность жизни	0,10	66 лет	72 года
6. Эффективность использования ресурсов (по сравнению с Японией, принятой за единицу)	0,10	0,33	0,60
7. Экспорт наукоемкой продукции	0,05	1,0% ВВП	5,0% ВВП
8. Индекс развития человеческого потенциала	0,05	70-е место в мире	25-е место в мире
9. Место страны в мире по запасам природных ресурсов	0,05	1-е место	1-е место
10. Качество жизни населения страны (по методике ЮНЕСКО), место в мире	0,15	71-е место	30-е место
Итого Уровень конкурентоспособности России	1,00	— 0,30 (55-е место)	0,80 (25-е место)

Источник: Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 11. — С. 3—6.

Уровень конкурентоспособности США (из 59 стран, оцениваемых ВЭФ), рассчитанный по данной методике, в 2000 г. равнялся 0,87 (России — 0,30) и они находились на 1-м месте (Россия — на 55-м).

Чтобы повысить конкурентоспособность России, для каждого из 10 показателей (факторов) требуется разработать соответствующие федеральные комплексные программы до 2020 г. и затем все 10 программ «увязать» (состыковать) между собой по целям, ресурсам, исполнителям, качеству, времени и т.д.

Слабой стороной приведенного прогноза следует считать непроработанность его мирохозяйственного аспекта, предположение об инерционности существующих тенденций.

Общепринятым среди экспертов является предположение, что с 2030 г. и до 2050 г. следует ожидать активного роста мирового хозяйства. Столь же распространено убеждение, что этот рост будет достигаться прежде всего за счет высокотехнологичных отраслей и сферы услуг, тогда как обрабатывающая и добывающая промышленность, строительство и сельское хозяйство будут расти гораздо медленнее, а занятость в них будет сокращаться.

Для группы развитых стран эти тенденции — уже давно реальность. Но в этих странах живет менее 20% мирового населения. У тех же 80%, которые проживают в развивающихся странах, уровень удовлетворения потребностей в продуктах питания, медикаментах, предметах длительного пользования, в машинах и оборудовании далеко не высокий. Следовательно, имеется потенциальная возможность ускоренного роста всей этой продукции на длительную перспективу. Но реализация этой возможности упирается в проблему платежеспособного спроса со стороны населения развивающихся стран. Следовательно, решающим для перспектив всемирного хозяйства является вопрос о том, смогут ли развивающиеся страны обеспечить расширение своего платежеспособного спроса более быстрыми темпами, чем развитые страны? Если смогут, то в мировом масштабе обрабатывающая промышленность и строительство по темпам роста на ближайшие полвека не будут уступать ни сфере услуг, ни высоким технологиям.

Согласно прогнозу экономистов Д. Уилсона и Р. Пурушотоман американского инвестиционного банка Yoldman Sachs, к 2050 г. суммарный объем ВВП четырех развивающихся стран — Бразилии, России, Индии и Китая (БРИК) — превысит объем ВВП «семерки» — США, Германии, Англии, Франции, Италии, Канады и Японии. К 2050 г. по объему ВВП страны, согласно данному прогнозу, расположатся следующим образом: 1) Китай, 2) США, 3) Индия, 4) Япония, 5—6) Россия и (или) Бразилия. Чтобы достичь такого результата, среднегодовые темпы роста ВВП за 50 лет должны составлять: для России — 3,9%, для Бразилии — 3,7%, для Китая — 5,6%, для Индии — 5,8% (Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 11. С. 7).

При построении данного прогноза роста ВВП авторы опирались на оценки динамики занятости, инвестиций и производительности капитала. В качестве условий роста авторы предположили на весь полувековой период: макроэкономическую стабильность; наличие необходимых институтов; открытость экономики; повышение образовательного уровня населения.

Для России прогнозируется в 2050 г. рост ВВП на душу населения почти до 50 тыс. долл., что выше прогноза для Германии и Италии и

этот год. Но при этом предполагается, что население России сократится до 76 млн человек, т.е. почти вдвое. Это означает, что среднегодовая убыль населения за 50 лет должна составлять 1,5 млн человек. Таким образом, авторы выдвигают условия, вряд ли совместимые друг с другом: колоссальный рост благосостояния населения России при интенсивном сокращении последнего и одновременно сохранение открытости экономики.

Рассматриваемый прогноз в качестве первого условия выдвигает макроэкономическую стабильность. Однако существуют прогнозные мирохозяйственные сценарии, которые как раз эту стабильность подвергают серьезному сомнению.

Существует много аргументов, ставящих под сомнение предположение, что в первой половине XXI в. мировое хозяйство будет развиваться в условиях макроэкономической стабильности и социально-политического спокойствия. Скорее, наоборот, странам придется сталкиваться с острыми ситуациями как во внутренних, так и в международных отношениях, и, чтобы справиться с ними, необходимо трансформировать свою внутреннюю и международную институциональную структуру.

Российская Федерация может укреплять свою конкурентоспособность и занимать достойное место в мировой экономике в условиях неизбежного обострения конкурентной борьбы, лишь осуществляя последовательные меры, направленные на повышение эффективности на базе прогрессивных структурных сдвигов и инфраструктурных преобразований.

Основные понятия

Долговременные факторы ускорения
Конкурентоспособность национального хозяйства
Краткосрочные факторы ускорения
Мировое хозяйство

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Основные этапы истории экономических учений

Прогресс экономической науки заключается в накоплении новых теоретических подходов к исследованию экономики и получении более глубокого и всестороннего представления о разнообразных аспектах ее функционирования.

Помимо сравнительного анализа различных экономических теорий предметом исследования истории экономических учений являются также закономерности развития экономической науки. Можно выделить внешние и внутренние причины этого развития. Во-первых, возникновение каждой экономической теории связано с конкретным временем и пространством, так как оно происходило в определенной стране на определенном уровне ее экономического, политического и культурного развития.

Во-вторых, появление новых теорий обусловлено также логикой развития самой экономической науки. Как и в любой науке, в исследовании экономики происходит смена одних теоретических направлений другими. Хронологическое выделение определенных теоретических школ и направлений позволяет говорить об этапах развития науки.

Этапы истории экономических учений: общая характеристика

Возможна различная периодизация экономической науки. Все зависит от критериев, которые избираются в основу периодизации. На наш взгляд, можно выделить три основных этапа развития экономической мысли.

Экономическая мысль до появления экономической теории

Экономическая мысль появилась вместе с хозяйственной деятельностью людей, экономические теории возникли значительно позже. Теория характеризуется прежде всего двумя признаками: анализом и систематизацией результатов анализа. Анализ появляется, когда человек начинает сам себе задавать вопросы: что это? почему это происходит? с чем это связано? и т.п.

Эти два признака постоянно фигурируют в экономических понятиях со второй половины XVII в. Поэтому весь предшествующий период в истории человечества является лишь **предысторией экономической науки**. Точкой отсчета этого периода можно считать появление первых цивилизаций, первых государств, которые возникли приблизительно в третьем тысячелетии до нашей эры, так как только с этого времени появляются письменные источники, отражающие развитие экономической мысли.

Правда, до конца этого периода среди них почти не было чисто экономических сочинений. Экономическая мысль присутствовала в качестве составной части в некоторых юридических документах и сочинениях по богословию, истории, философии и управлению. Кстати, название одного из сочинений об управлении частным хозяйством, в котором наряду с хозяйственными вопросами рассматривались технологические проблемы производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, а также проблемы отношений между членами семьи, слугами и работниками, дало термин «экономика». Это было сочинение древнегреческого писателя **Ксенофонта (430—355 гг. до н.э.)** «Ойкономикос», название которого было составлено из двух слов: «ойкос» (дом) и «номос» (закон), т.е. «закон дома». По-русски это лучше звучит как «домоводство», а в средневековой Руси именовалось «домострой».

Наиболее типичным для экономической мысли на первом этапе был нормативный подход. В таких исследованиях большое место занимают рекомендации, как довести реальную экономику до идеальной нормы. Частным случаем нормативного подхода является, например, концепция «естественного порядка», согласно которой определенный общественный порядок (общественные отношения) считается «естественным», т.е. изначально заложенным в природе (естестве) человека. Правда, разные авторы считали «естественными» различные формы социально-экономических отношений. Другим примером нормативного подхода является оценка экономических явлений с морально-этических позиций, в частности с позиций «справедливости». «Справедливость» также трактовалась по-разному. Следует сказать, что нормативный подход применялся и на более поздних этапах развития экономической науки.

Классическая политическая экономия

Первая экономическая теория получила название «политическая экономия». Этот термин составлен из двух греческих слов — «полис» (общество, государство) и уже известного слова «экономика» (экономия) и означает «общественная экономика» (народное хозяйство). Впервые такое словосочетание в названии своего сочинения, изданного в 1615 г., употребил французский экономист Монкретьен. Хотя первые работы, содержание которых уже можно было отнести к «классической политической экономии», стали появляться во второй половине XVII в., ее окончательное утверждение произошло на рубеже XVIII и XIX вв., после всемирного успеха книги английского экономиста **Адама Смита**, вышедшей в 1776 г. С начала XIX в. экономическая теория получила официальное признание как самостоятельная наука, а курс «Политической экономии» стал преподаваться в университетах. В первой половине XIX в. классическая политэкономия не только господствовала, но и продолжала развиваться, выдвигая новые теории, но уже в середине XIX в. она в основном выполнила поставленные задачи, о чем прямо писал один из последних ее приверженцев, английский экономист Дж. С. Милль.

Главной задачей классической политэкономии было определение основных экономических понятий: «цена», «деньги», «доходы», «капитал» и т.д. и их систематизация. Последняя означала установление причинно-следственных связей между ними. В качестве «первопричины», или исходной категории, из которой вырастает «родословное дре-

во» всех остальных экономических категорий, было выдвинуто понятие «стоимость».

Современная экономическая наука

Третий этап развития экономической науки начался на рубеже XIX и XX вв. и продолжается до настоящего времени. На этом этапе в экономической науке преобладающими стали два основных, параллельно существующих направления — маржинализм и институционализм. Оформление маржиналистского направления происходило в последнее тридцатилетие XIX в. и получило название «маржиналистская революция». Последнюю точку в «маржиналистской революции» поставила замена курса «политической экономии» на новый курс «экономики» (экономикс) в 1902 г. в Кембриджском университете (Англия), за которым последовали другие университеты. Институционалистское направление, зародившееся в середине XIX в., окончательно оформилось в первой трети XX в.

От классической политической экономии оба новых теоретических направления отличаются тем, что политэкономию прежде всего интересовала сущность отдельных экономических явлений, а уже затем причинно-следственные связи между ними, в то время как для направлений современной экономической науки основным предметом исследований являются взаимосвязи экономических явлений, только маржинализм при этом рассматривает «чистую» экономику, абстрагируясь от ее социальных форм, а институционализм рассматривает «социальную» экономику. Таким образом, представителей маржинализма и институционализма интересует прежде всего сам процесс функционирования экономики.

Экономическая мысль до появления экономической теории: основные проблемы

Как уже говорилось выше, больший отрезок времени, относящегося к предыстории экономической науки, экономическая мысль отчасти присутствовала в некоторых сочинениях по другим общественным наукам. Поэтому, говоря об экономической мысли ранних эпох человеческой истории, можно назвать лишь ряд теоретических проблем, не связанных между собой. Тем не менее они представляют безусловный интерес, так как аналогичные проблемы встречаются и в современных хозяйственных отношениях.

В государствах Древнего Востока экономическая мысль была представлена в основном в сочинениях о государственном управлении. Это было обусловлено тем, что на Древнем Востоке была централизованная общественно-политическая система, государство контролировало и управляло значительной частью общественных отношений, в том числе и экономических. Поэтому предметом экономической мысли этой эпохи было хозяйство в целом, а метод был нормативный. Сочинения о государственном управлении были написаны в виде рекомендаций, адресованных государю или чиновникам более низких уровней. Иногда эти рекомендации давались без комментариев, иногда сопровождались не-

которой аргументацией, но анализа экономических отношений здесь пока не было.

Центральной проблемой экономической мысли Древнего Востока было богатство государства. В древнеиндийском трактате **«Артхашастра»** (IV в. до н.э.) богатство определялось как «земля, населенная людьми». Люди платили налоги и в конечном варианте богатством была уже государственная казна, но древневосточные мыслители понимали, что без людей, работающих на земле, пополнение казны невозможно. Поэтому в качестве предпосылки государственного богатства указывалось благосостояние населения. С другой стороны, давались рекомендации по максимальному сбору налогов с населения.

Отдельно можно указать проблему государственного управления и регулирования экономики в странах Древнего Востока. Конечно, наиболее типичным было прямое административное управление, даже в сфере рыночных отношений, с помощью законов и указов. Типичным было также введение государственной монополии на некоторые, как правило, самые прибыльные товары. Правда, последствия такой монополии вызывали иногда дискуссии. К примеру, дискуссия, произошедшая в 81 г. до н.э. в Китае и получившая отражение в сочинении **«Янь те лунь»** (Спор о соли и железе). Сторонники государственной монополии на производство и продажу соли и железа подчеркивали, что она приносит большой доход казне, противники же указывали, что в результате монополии качество этих товаров снизилось, так как при этом не было личной заинтересованности ни работавших на государственных предприятиях рабов и заключенных, ни управлявших ими чиновников. Кроме того, на эти изделия выросли цены и стали «для народа непосильные».

Интересный проект косвенного регулирования экономики выдвинули авторы китайского трактата «Гуань-цзы» (IV в. до н.э.). Они предлагали «справедливую (государственную) торговлю зерном» для сезонного выравнивания цен — осенью, в условиях низких цен на хлеб, закупать зерно «не слишком дешево», а весной, когда рыночные цены вырастут, продавать « не слишком дорого». Здесь следует обратить внимание на то, что, во-первых, авторы «Гуань-цзы» не надеялись на административное ограничение цен, так как на него экономика отвечает появлением «черного рынка». Во-вторых, мотивировка государственного регулирования экономики имела здесь морально-этический характер (необходимость «справедливой торговли»).

В Средние века на Востоке роль государства в экономике была по-прежнему ключевой проблемой, так как тип общественного устройства продолжал оставаться в целом тем же самым — сохранялось централизованное государство, владеющее основными средствами производства (землей и водой для орошения), хотя при этом многие регионы Востока меняли язык, религию и культуру. В частности, в VII—VIII вв. в значительной части стран Востока начала формироваться мусульманская культура. В результате арабских завоеваний был создан халифат, простиравшийся от Испании до Индии. Сначала, как в любой средневековой культуре, науки развивались в рамках исламского богословия, но затем стали занимать более самостоятельное положение. Своего апогея мусульманская культура достигла в XI—XII вв. В это время здесь активно развиваются как естественные, так и гуманитарные науки. Такие мусульманские фи-

лософы, как **Абу Али ибн Сина** из Бухары и **Мухаммед ибн Рушд** из Кордовы, известные в Европе как **Авиценна** и **Аверроэс**, и некоторые другие, оказали влияние на развитие европейской науки. Один же из более поздних мусульманских философов **Валиэддин Абдаррахман ибн Хальдун** (1332—1406) создал теорию развития общества, в котором важную роль играла экономика. Поскольку здесь экономическая мысль существовала в рамках философской теории, в ее методологии наблюдался наряду с нормативным и позитивный подход.

Роль государства в экономике Ибн-Хальдун трактовал негативно. Так, он делил способы приобретения богатства на «естественные» и «неестественные». «Неестественным» у него считалось насилие (со стороны государства) и сюда относились налоги, государственные монополии, военная добыча и судебные конфискации. Более того, каждый цикл развития общества, по теории Ибн-Хальдуна, заканчивается тем, что очередной государь теряет чувство реальности и увеличивает налоги и государственные монополии до такой степени, что подрывает деловую активность населения. В результате вместо ожидаемого увеличения доходов казны происходит все большее их уменьшение, нечем становится платить армии, и это государство завоевывают соседи.

В Европе экономическую мысль можно рассматривать со времен античного общества Древней Греции и Древнего Рима. Античное общество периода расцвета имело рыночную экономику, базировавшуюся на частной собственности. Характерным было также значительное применение рабского труда. Политической системой была демократия, и даже в Римской империи сохранялись важные демократические институты. Античное общество отличалось высокими достижениями в области культуры и науки. Древнегреческая философия послужила колыбелью европейских наук, как естественных, так и гуманитарных.

Среди древнегреческих мыслителей, в сочинениях которых встречаются экономические понятия, можно выделить **Ксенофонта** и **Платона**, живших на рубеже V—IV вв. до н.э., и **Аристотеля** (IV в. до н.э.). Они рассматривали богатство не государства, а человека и считали таковым предметы потребления. В их сочинениях присутствовал как нормативный, так и позитивный подход, а также элементы анализа и систематизации. В качестве примера анализа можно указать рассмотрение Платоном и Аристотелем проблемы соизмерения товаров при обмене. «Обмен не может иметь места без равенства, — писал Аристотель, — а равенство — без соизмеримости». Но, с другой стороны, по его мнению, в основе обмена лежат потребности — каждый человек отдает менее нужную вещь и получает более нужную. Потребности разнообразны, вещи, удовлетворяющие их, — тоже, и, делает вывод Аристотель, «невозможно... чтобы столь разнородные вещи были соизмеримы». Возникает, казалось бы, неразрешимое противоречие. Но оно было разрешено в рамках общефилософских концепций Платона и Аристотеля. Платон утверждал, что конкретные вещи содержат в себе некие всеобщие идеи, которые нельзя ощутить чувствами, но можно постигнуть разумом. В частности, для чувств недоступно равенство вещей, так как в мире нет двух вещей, внешне абсолютно одинаковых. Скрытое равенство воспринимает разум, он же создает и инструмент для его измерения. Соизмерение, отмечает Аристотель, осуществляется «искусственным приемом для удовлетворения практических

потребностей» обмена, и таким искусственным приемом являются деньги, которые, по его мнению, «вещь вполне условная».

Первым опытом систематизации хозяйственных отношений было учение Аристотеля об экономике и хрематистике, где он делит все виды хозяйственной деятельности на две части. Критерием деления является цель деятельности. Для экономики такой целью Аристотель называет предметы потребления, для хрематистики — деньги (по-гречески — хремата). Стремление к предметам потребления, по мнению Аристотеля, «естественно», т.е. заложено в природе человека. Именно поэтому оно конечно, т.е. прекращается с насыщением потребностей. В то же время в природе человека нет потребности к деньгам. «Неестественность» стремления к деньгам доказывает, согласно Аристотелю, то, что здесь «никогда не бывает предела в достижении целей». К экономике Аристотель относил земледелие, ремесло и торговлю производителей, которые продают свои товары, чтобы прибрести продукты для личного потребления. К «хрематистике» относилась профессиональная торговля, где товары покупают для перепродажи, «для нее обращение есть источник богатства». Сюда же относится и ростовщичество. Здесь, отмечал Аристотель, «процент есть деньги от денег, так что из всех отраслей приобретения эта — наиболее противна природе».

Средневековое европейское общество существенно отличалось от античного. В период расцвета феодализма в Западной Европе (XI—XIV вв.) сосуществовали натуральное хозяйство и рыночное, труд крепостных крестьян и труд свободных городских ремесленников. Социальные отношения имели сословный и корпоративный характер. Люди имели определенные права лишь как члены сословия (духовенство, дворянство и «третье» сословие) и корпорации (община, цех, гильдия и т.п.). В политической сфере господствовала феодальная раздробленность: власть феодалов на местах была сильной, а власть короля — слабой. Западную Европу объединяли только христианская религия и католическая церковь. Средневековая культура имела религиозную окраску, науки развивались преимущественно в рамках церкви. Это же относится и к экономическим понятиям, которые встречаются в некоторых богословских сочинениях.

В богословской методологии доминировал нормативный подход, базировавшийся на христианской морали, хотя средневековые мыслители опирались отчасти и на античную философию. Важным элементом доказательства являлась ссылка на авторитет (Священное Писание или труды «отцов церкви»). Характерной для средневековых богословов была также двойственность оценок человеческой деятельности, в которой, по их мнению, сочетались как свет разума Бога-Творца, так и первородный грех человека. В отличие от них богословы эпохи зарождения христианства, такие как **Августин Блаженный (354—430)**, выступали за подчинение земного мира только божественным заповедям. Праведная жизнь ассоциировалась для них с тяжелым трудом, они осуждали богатство, социальное неравенство, торговую прибыль и ссудный процент.

Примером средневековой богословской экономической мысли были взгляды **Фомы Аквинского (1225—1274)**. Он считал, что общественные отношения должны сочетать в себе божественные законы («естественное право») и человеческие законы («условное право»). Нормативной установкой у него было понятие «справедливости» (справедливая цена, справед-

ливые доходы и т.п.), которая осуществляется при соблюдении законов. Богатство, по мнению Фомы Аквинского, само по себе не грех. Все зависит от того, как оно используется. Одно дело, если с его помощью делаются благие дела, другое — использование его в порочных целях. Социальное неравенство он трактовал как естественное, идущее от бога, и поэтому различие в доходах есть справедливое воздаяние людям по их заслугам. «Справедливая цена» должна обеспечить равенство при обмене, в частности, продавцу нужно возместить ущерб, понесенный им при лишении своей вещи. Ущерб же определяется издержками на производство или приобретение товара. Торговая прибыль есть вознаграждение за услугу, которую купец оказывает людям, доставляя нужные продукты. При этом важно, чтобы прибыль не превращалась в основную цель. Ссудный процент Фома Аквинский, так же как и ранние богословы, однозначно осуждал.

Средневековая экономическая мысль России развивалась в русле общеевропейской экономической мысли, но с поправками на российскую специфику. Дело в том, что Россия в силу ряда объективных причин отставала в своем социально-экономическом развитии от Западной Европы, но, с другой стороны, в период освобождения от монголо-татарского ига в конце XV в. здесь возникло централизованное государство, практически одновременно с аналогичными образованиями в ряде стран Западной Европы. Разница состояла в том, что на Западе формирование централизованных государств сопровождалось зарождением капитализма, а в России этот процесс сопровождался усилением некоторых черт феодализма, в частности развитием крепостного права. В качестве примера российской экономической мысли этой эпохи можно привести два сочинения середины XVI в.: «Благохотящим царям правительница и землемерие», автором которого был священник **Ермолай** (в монашестве Еразм), и «Домострой», автором которого был священник **Сильвестр**. Специфика этих сочинений заключалась в том, что, с одной стороны, их авторы были представителями церкви, применявшими богословскую методологию и аргументацию, с другой — это были сочинения об управлении соответственно на макро- и микроэкономическом уровне.

Следующий период в развитии европейской истории — период заката феодализма и зарождения капитализма — приходится в Западной Европе на XV—XVII вв. В это время активизируется торговля с другими регионами. В XV в. это прежде всего торговля с Востоком через Средиземное море, и поэтому лидером европейской торговли была Италия. Великие географические открытия с конца XV в. сделали европейскую торговлю всемирной, а лидерами европейской торговли последовательно стали объединенные Нидерланды, затем получившая независимость Голландия, а затем Англия. В политической сфере в ряде стран Западной Европы сформировались централизованные государства, причем при ликвидации феодальной раздробленности короли этих стран опирались на нарождающуюся торговую буржуазию. В ответ на материальную поддержку короля купцы получали государственную поддержку своих торговых начинаний, рос также их социальный статус. В истории культуры эта эпоха именуется эпохой Возрождения. Возрождение античной культуры, бывшей в Средние века под запретом как языческой, означало ослабление влияния церкви, которая в целом переживала кризис —

в XVI в. в Западной Европе началось движение протестантизма. В результате ослабевает моральное осуждение торговли и кредита. Таким образом, торговая буржуазия укрепляет свои позиции в экономике, социальной сфере и в общественном мнении и создает свою экономическую концепцию — **меркантилизм** (от итал. *mercante* — купец). Это было первое чисто экономическое учение, не являвшееся составной частью других общественных наук.

Образование централизованных национальных государств способствовало тому, что появилось понятие **«национальное богатство»** вместо богословского понятия «общее благо». Предметом изучения меркантилизма стала экономика в целом, а в названии сочинения одного из меркантилистов, **Антуана Монкретьена (1575—1621)**, появилось новое словосочетание «политическая экономия», т.е. экономика полиса (общества, государства). Правда, основное внимание уделялось сфере обращения, а сфера производства рассматривалась как вспомогательная для развития внешней торговли. На методологии меркантилизма сказались новые тенденции, появившиеся в науке того времени. Активизировались естественные науки, но они пока находились на начальной стадии своего развития — ставились эксперименты, на основе опытных данных делались первые выводы. Философия стала уходить из-под крыла богословия с ее методом дедукции и ориентироваться на естественные науки. Один из лидеров новой философии **Френсис Бэкон (1561—1626)** писал: «Если критерием истины в античном обществе было согласование мыслей между собой, в Средние века — согласование мыслей со Священным Писанием, то в новое время — согласование мыслей с фактами». Поэтому и в философии того времени, и в учении меркантилизма доминировал метод индукции. Анализа экономических явлений в меркантилизме пока не было, но уже была систематизация основных положений.

Концепция меркантилизма заключалась в следующем. Богатством страны объявлялись деньги, они — активный фактор экономики. Источником богатства считалась внешняя торговля. Дело в том, что обмен меркантилисты трактовали как неэквивалентный — продавец выигрывал, а покупатель проигрывал. Поэтому, как писал французский меркантилист **Ш. Давенант**, от внутренней торговли «нация в общем ничуть не становится богаче: что один теряет, то другой выигрывает». Следовательно, богатство страны будет увеличиваться, если у нее возникнет активный внешнеторговый баланс (вывоз больше ввоза). В свою очередь, активный баланс достигается с помощью политики протекционизма. Таким образом, меркантилисты требовали активной роли государства в экономике, тем более что у них пока отсутствовала идея объективных экономических законов.

В Россию идеи меркантилизма пришли в середине XVII в. Первым крупным российским меркантилистом был **Афанасий Ордин-Нащокин (ок. 1605—1680)**. Став главой Посольского приказа, он в 1667 г. издал протекционистский «Новоторговый устав». Среди меркантилистов эпохи царствования Петра I можно выделить **Федора Салтыкова (ум. в 1715 г.)**, выдвигавшего проекты совершенствования внешнеторговой политики России.

Учебное издание

Серия «Учебники Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова»

Курс экономической теории:
Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики

Учебное пособие

3-е издание, переработанное и дополненное

Руководитель авторского коллектива и научный редактор
проф. *Сидорович Александр Владимирович*

Редактор *Е.А. Ярославская*
Корректор *С.И. Нечаева*
Компьютерная верстка *О.Н. Емельяновой*

Подписано в печать 28.12.2006. Формат 70 × 108/16.
Объем 91 усл. печ. л. Тираж 3000 экз.

Издательство «Дело и Сервис».
Адрес: Москва, ул. В. Кожиной, 14.
Почтовый адрес: 121096, Москва, а/я 530.
Тел.: 964-97-57, 148-95-62.
E-mail: info dis.ru
http:// www.dis.ru

Отпечатано в ОАО «Типография «Новости»
105005, Москва, ул. Фр. Энгельса, д. 46